



**You have downloaded a document from
RE-BUS
repository of the University of Silesia in Katowice**

Title: Determinanty chwiejności wyborczej

Author: Agnieszka Turska-Kawa

Citation style: Turska-Kawa Agnieszka. (2015). Determinanty chwiejności wyborczej. Katowice : Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.



Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Bez utworów zależnych Polska - Licencja ta zezwala na rozpowszechnianie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych oraz pod warunkiem zachowania go w oryginalnej postaci (nie tworzenia utworów zależnych).



UNIWERSYTET ŚLĄSKI
W KATOWICACH



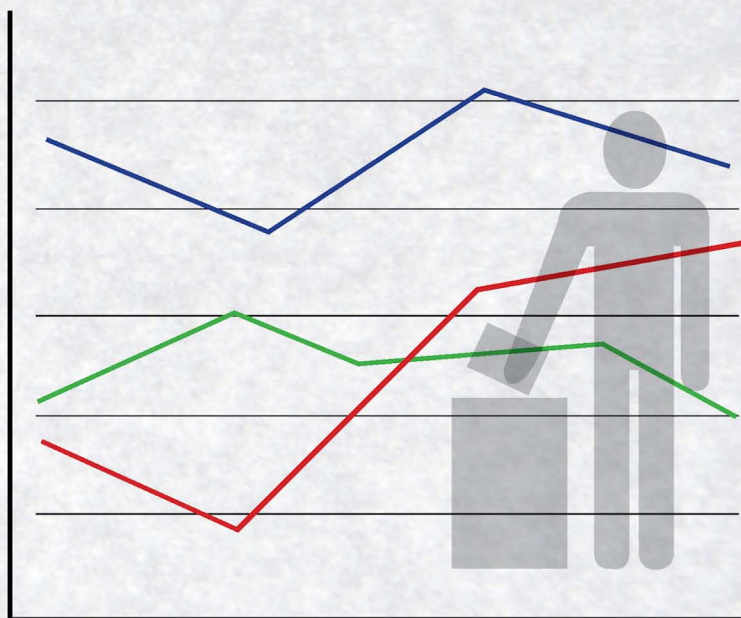
Biblioteka
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Agnieszka Turska-Kawa

Determinanty chwiejności wyborczej



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU ŚLĄSKIEGO
KATOWICE 2015

Determinanty chwiejności wyborczej



NR 3276

Agnieszka Turska-Kawa

Determinanty chwiejności wyborczej

Redaktor serii: Nauki Polityczne
Mariusz Kolczyński

Recenzent
Andrzej Antoszewski

Redakcja Gabriela Marszałek
Korekta Marzena Marczyk
Łamanie Edward Wilk

Copyright © 2015 by
Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego
Wszelkie prawa zastrzeżone

ISSN 0208-6336
ISBN 978-83-8012-392-2
(wersja drukowana)
ISBN 978-83-8012-393-9
(wersja elektroniczna)

Wydawca
Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego
ul. Bankowa 12B, 40-007 Katowice
www.wydawnictwo.us.edu.pl
[e-mail: wydawus@us.edu.pl](mailto:wydawus@us.edu.pl)

Wydanie I. Ark. druk. 20,5 Ark. wyd. 26,5
Papier offset. kl. III, 90 g Cena 46 zł (+ VAT)
Druk i oprawa: „TOTEM.COM.PL Sp. z o.o.” Sp.K.
ul. Jacewska 89, 88-100 Inowrocław

Spis treści

Wstęp	7
1. Chwiejność wyborcza w ujęciu teoretycznym	21
1.1. Zagadnienia definicyjne	30
1.2. Pomiar chwiejności wyborczej	37
1.3. Chwiejność wyborcza a poziom konsolidacji demokracji	43
1.4. Konsekwencje chwiejności wyborczej	47
1.5. Trudności związane z pomiarem chwiejności wyborczej i jego interpretacją	51
2. Systemowe uwarunkowania chwiejności wyborczej	59
2.1. Reżim polityczny	60
2.2. System wyborczy	66
2.3. Głosowanie przymusowe	74
2.4. Zachęty do głosowania	82
2.5. Format systemu partyjnego	85
2.6. Nowe partie w systemie	88
2.7. Polaryzacja polityczna	100
2.8. Chwiejność wymuszona	102
2.9. Manipulacje wyborcze	107
3. Społeczne uwarunkowania chwiejności wyborczej	113
3.1. Podziały socjopolityczne	114
3.2. Grupa społeczna	122
3.3. Działania ukierunkowane na wzrost frekwencji wyborczej	130
3.4. Sondaże przedwyborcze	135
3.5. Demokracja 2.0	140
3.6. Przywództwo polityczne i partyjne	149
3.7. Wiek wyborców	157

4. Psychologiczne uwarunkowania chwiejności wyborczej	163
4.1. Aksjologia	164
4.2. Kompetencje obywatelskie	173
4.3. Kontrakt psychologiczny	179
4.4. Identyfikacja partyjna	187
4.5. Marka partii politycznej	195
4.6. Niepewność wyborcza	204
4.7. Negatywna kampania wyborcza	209
5. Ekonomiczne uwarunkowania chwiejności wyborczej	215
5.1. Teoria racjonalnego wyboru	225
5.2. Głosowanie retrospektywne i prospektywne	237
5.3. Wymiar krajowy a międzynarodowy głosowania ekonomicznego	251
5.4. Nowa Polityka	256
Zakończenie	265
Bibliografia	281
Indeks osobowy	317
Summary	327
Résumé	328

Wstęp

Współczesne rozumienie demokracji zwraca uwagę na jej trzy główne modele. Pierwszy z nich, reprezentowany przez Josepha Schumpetera, to proceduralne rozumienie demokracji. „Metoda demokratyczna jest tym rozwiązaniem instytucjonalnym dochodzenia do decyzji politycznych, w którym jednostki otrzymują moc decydowania poprzez walkę konkurencyjną o głosy wyborców” (Schumpeter 1995, 336). W minimalistycznym rozumieniu demokrację można określić jako uzależnienie władzy wykonawczej od rezultatów konkurencyjnych wyborów. Koncepcja ta z czasem została osadzona w szerszym kontekście instytucjonalno-społecznym, podkreślającym szereg norm i warunków, będących swoistym gwarantem demokracji. Przykładowo, Robert Dahl (1995) wymienia jej następujące kryteria: (1) prawo kandydowania o urzędy publiczne; (2) wolność wypowiedzi; (3) prawo do głosowania; (4) równość i jawność wyborów; (5) funkcjonowanie alternatywnych źródeł informacji; (6) wolność zakładania i przystępowania do organizacji; (7) prawo liderów politycznych do konkurencyjności o głosy wyborców.

Drugi model to substancjalne rozumienie demokracji, w którym nacisk położony jest na dobro wspólne. Podkreśla się w nim standardy i wartości, których gwarantować nie mogą wyłącznie procedury. Oczekuje się od demokracji określonych „dóbr”, takich jak sprawiedliwość, uczciwość, porządek, dobrobyt, szczęście, moralność. Problemem staje się trudna do uchwycenia kategoria dobra wspólnego, rozumiana raczej intuicyjnie i indywidualnie. Demokratycznie rządzone społeczności są zróżnicowane wewnętrznie — pod względem socjologicznym, psychologicznym i ekonomicznym. Trudno zatem o jednoznaczny społeczny konsensus w płaszczyźnie wspólnego dobra. Jak pisze Schumpeter (1995, 314), „nie istnieje coś takiego jak jednoznacznie określone dobro wspólne, na które wszyscy mogliby się zgodzić lub można by ich do tego skłonić za pomocą racjonalnej argumentacji”.

Trzeci model to partycypacyjne rozumienie demokracji, które podkreśla formy i stopień aktywnego zaangażowania się obywateli w sprawowanie wła-

dzy. Jak podkreśla Dahl (1995, 316), „demokracja w jej klasycznym rozumieniu oznaczała przede wszystkim bezpośredni udział obywateli; demokracja albo jest partycypacyjna, albo jej w ogóle nie ma. Zgodnie ze starą tradycją Rousseau twierdził, że aby obywatele byli w pełni suwerenni, muszą mieć możliwość gromadzenia się i uczestniczenia we wspólnym podejmowaniu decyzji”.

Rozważania przedstawiane na łamach niniejszej książki mieszczą się w ramach modelu partycypacyjnego. Demokracja nie może efektywnie funkcjonować bez zaangażowania obywateli (Cześnik 2007, 14). Według partycypacjonistów uczestnictwo obywateli w sprawowaniu władzy to najważniejszy element demokratycznego porządku. Powszechne wybory, będące jedną z najistotniejszych procedur współczesnej demokracji, stają się polem ekspresji uczestnictwa politycznego. Mimo iż tryb tego uczestnictwa uważany jest przez wielu za wysoce niewystarczające kryterium demokracji, niewielu badaczy podejmuje próby ataku wobec instytucji wolnych wyborów. Aktywność wyborcza obywateli jest przedmiotem rozmaitych analiz i refleksji naukowych przedstawicieli nauk politycznych i dyscyplin pokrewnych. Badacze, podejmując refleksję nad uwarunkowaniami uczestnictwa wyborczego, charakteryzują biernych i czynnych wyborców, nakreślają wzorce aktywności wyborczej w danym państwie, jak również podejmują badania porównawcze. Zdecydowana większość analiz — nie odbierając im w żaden sposób wartości — przyjmuje formę niejako statyczną, odnoszącą się do diagnozy osadzonej w konkretnym czasie (np. określonych wyborów politycznych). Zjawisko chwiejności wyborczej — będące przedmiotem dalszych rozważań — wymaga analizy dynamicznej, poszukującej nie tylko uwarunkowań zachowań wyborczych w danej elekcji, ale przede wszystkim tych motywów, które odpowiedzialne są za zmiany zachowań wyborczych w czasie.

Na gruncie funkcjonowania systemów demokratycznych można wskazać szereg czynników generujących chwiejność wyborczą. Część z nich wynika z samej specyfiki funkcjonowania demokracji — m.in. jej procedur, praw obywatelskich czy zasad określających ramy funkcjonowania instytucji politycznych, wolności mediów. Druga grupa zwraca uwagę na konsekwencje rozwiązań instytucjonalnych w państwie, które w dłuższej perspektywie mogą specyficznie kształtować poszczególne elementy systemu politycznego — m.in. fragmentaryzacja sceny partyjnej, polaryzacja ideologiczna czy aktywność nowych partii w systemie partyjnym. Trzecia grupa wskazuje na społeczno-polityczną socjalizację obywateli — m.in. kontekst wychowania i edukacji, proces nabywania i doskonalenia kompetencji obywatelskich oraz obywatelskich kompetencji politycznych, internalizację wartości politycznych, jak i funkcjonowanie wyborcy w ramach grup społecznych. Wreszcie ostatnia grupa — czynniki psychologiczne — w największej mierze niezależne od kontekstu społeczno-politycznego funkcjonowania jednostki, jednak moderujące tę zewnętrzną aktywność (np. poprzez przyłączanie się do grup społecznych, których członkowie

podzielają podobny system wartości) — m.in. wartości, postawy, potrzeby, motywy, cechy osobowości wyborcy.

Chwiejność wyborcza jest miarą zmiany w zachowaniach wyborczych elektoratu na różnych poziomach reprezentacji politycznej. Zjawisko to wywodzi się z poziomu indywidualnego zachowania wyborczego — analizowanego zarówno systemowo, jak i w kontekście alokacji głosu wyborczego, ale nabiera znaczenia politycznego w odniesieniu do zmian, jakie generuje w strukturze systemów partyjnych. Zmiany te mogą być obserwowane w płaszczyźnie przeobrażeń struktury systemów partyjnych, przemian na poziomie wejścia i wyjścia z tego systemu, modyfikacji relacji między jego podmiotami. Momentem, w którym dochodzi do aktywizacji indywidualnych zachowań wyborczych, tym samym ich oddziaływania na system partyjny, są wybory powszechne. Znajdują się one, jak zaznaczono, wśród najczęściej spotykanych sposobów urzeczywistniania politycznego uczestnictwa. Elekcje najpowszechniej rozumiane są jako mechanizm łączący wyborców oraz ich partyjnych przedstawicieli. Miarą siły tego ogniwa będzie pomiar ruchów dokonywanych na poziomie wejścia i wyjścia z systemu podmiotów partyjnych, które w kolejnych wyborach będą zyskiwały bądź traciły legitymację społeczną. Takie ujęcie przedstawia zachowania wyborcze obywateli w kategoriach zmiennej niezależnej dla kształtu systemu partyjnego. Zachowania wyborcze w konkretnej elekcji przekładają się na wynik wyborczy, ujmowany w kategoriach wyboru osób lub podziału mandatów pomiędzy podmiotami politycznymi. W sytuacji, gdy przedmiotem analizy uczynimy więcej niż jedną elekcję możliwe jest dokonywanie oceny zmian zachowań wyborczych w czasie, pojmowanych jako przesunięcia decyzji wyborczych obywateli między kolejnymi wyborami. Biorąc wskazane relacje pod uwagę zauważyć należy, że badania chwiejności wyborczej występują na styku trzech ważnych politologicznych obszarów badawczych: (1) partii i systemu partyjnego; (2) wyborów powszechnych oraz (3) zachowań wyborczych.

Ryszard Herbut (*Encyklopedia Politologii...*, 251) pojęciem system partyjny określa „konfigurację partii politycznych operujących w oparciu o ustabilizowane wzorce zachowań, w ramach ustrukturyzowanej przestrzeni politycznej, której granice zostają wyznaczone przez ich dążenie do maksymalizacji efektów wyborczych oraz określone preferowane i możliwe w danej sytuacji rozstrzygnięcia, prowadzące do sformowania gabinetu, w tym również dotyczące strategii koalicyjnych, a zachowania partii w tym zakresie zostają zdeterminowane zróżnicowanym poziomem ich aspiracji (wyborczych, koalicyjnych, programowych i organizacyjnych)”. Badacze, definiując system partyjny, powszechnie zgadzają się, że jego rdzeniem jest wzajemny układ powiązań między partiami politycznymi (zob. Duverger 1954; Sartori 1976), jednocześnie podkreślają, że relacje te decydują w dużej mierze o charakterze systemu partyjnego. „System partyjny zatem to, z jednej strony, »statyczna« konfiguracja narodowych partii politycznych, istniejąca na poziomie wyborczym lub parlamentarnym, a z dru-

giej »dynamiczny« układ wzajemnych powiązań między partiami, determinowany przede wszystkim ich rywalizacją o głosy wyborcze i stanowiska publiczne w kontekście możliwości przechwycenia odpowiedzialności za politykę państwa» (Herbut 1997D, 137). Katarzyna Sobolewska-Myślik (2004, 103—104) wskazuje, że na charakter tych relacji ma wpływ wiele czynników, m.in. prawne reguły określające ramy działania partii politycznych (np. przepisy definiujące sposób organizowania wyborców, podziału mandatów, finansowania partii, sposoby organizowania kampanii wyborczych) oraz uwarunkowania społeczne (relacje między partiami a popierającymi je grupami społecznymi). Przyjęcie wskazanych założeń definicyjnych nakreśla trzy wyraźne granice pomiędzy systemami i nie-systemami (Sartori 1976). Po pierwsze, system musi składać się przynajmniej z dwóch podmiotów, zatem musi to być co najmniej system dwupartyjny. Po drugie, istnieją pewne prawidłowości zachowań wyborczych w czasie, nawet jeśli w systemie partyjnym są ruchy na wejściu i wyjściu. Po trzecie, idea systemu zakłada pewną ciągłość jego elementów, w związku z tym system partyjny musi zapewniać określony stopień trwałości jego elementów, na przykład poprzez instytucjonalizację partii politycznych.

Podstawowym elementem systemu partyjnego jest partia polityczna. Wiele definicji przedstawianych przez badaczy kładzie nacisk na rolę partii jako łącznika pomiędzy obywatelami a rządem. Przykładowo, Sigmund Neumann (1958, 396) definiuje partię jako „wyodrębnioną organizację aktywnych politycznie aktorów społecznych, którzy dążą do kontroli władzy wykonawczej i biorą udział w procesie konkurowania o poparcie społeczne z innym podmiotem lub podmiotami o odmiennych poglądach. Tak rozumiana partia polityczna to ważne ogniwo spajające siły społeczne z oficjalnymi instytucjami rządowymi i wiążące je z aktywnością polityczną w ramach szerszej wspólnoty politycznej”. Giovanni Sartori (1976, 25) podobnie zwraca uwagę, że partie polityczne są pierwszymi i głównymi kanałami, które „łączą obywateli z rządem”. Ryszard Herbut (2002, 23—24) zauważa jednak, że w definicjach partii politycznych nadmiernie akcentowana jest rola partii będącej łącznikiem pomiędzy władzą a społeczeństwem. Chodzi tu przede wszystkim o zbyt wąskie postrzeganie partii jedynie przez pryzmat działań legitymizujących. Inne definicje kładą nacisk na funkcje partii politycznych. Przykładowo, Anthony Downs (1957, 24—25) definiuje partię polityczną jako „koalicję osób chcących legalną drogą zdobyć kontrolę nad władzą wykonawczą”. Joseph Schlesinger (1991) charakteryzuje partię jako „zorganizowaną grupę dążącą do przejęcia władzy w imieniu grupy”. Z kolei dla Sartori’ego (1976, 63) partia to grupa, która bierze udział w wyborach i jest zdolna do obsadzenia w ich wyniku swoimi kandydatami urzędów publicznych”. Katarzyna Sobolewska-Myślik (2004, 9) wysuwa zarzut, że opisywanie partii politycznych przez pryzmat funkcji, jakie spełniają, sprawia, że trudno je odróżnić od innych struktur (np. związków zawodowych), wykonujących podobne funkcje, a także, że trudno odróżnić partie działające

w warunkach demokracji od tych, które funkcjonują w systemach niedemokratycznych. Inne grupy definicji odwołują się do struktury partii politycznej i jej formalnych aspektów funkcjonowania. John Aldrich (1995, 19) definiuje partię polityczną jako „koalicję elit ukierunkowaną swoją aktywnością na przejęcie i obsadzenie swoimi kandydatami urzędów publicznych. [...] partia jest koalicją zinstytucjonalizowaną, posiadającą własne zasady, normy i procedury”. Mariusz Gulczyński (2004, 185) definiuje partie polityczne jako „zorganizowane w sposób względnie trwałe zespoły aktywnych politycznie ludzi”. Autor pod względem organizacyjnym przypisuje im następujące cechy: (1) formalną strukturę organizacyjną; (2) dobrowolność przynależności do partii; (3) wykraczanie bazy członkowskiej poza więzi osobiste członków / zwolenników z liderem i aktywistami oraz poza stosunki o charakterze klienteli / popleczników liderów oraz (4) zdolność do trwania wykraczającego poza jedną akcję wyborczą, która cechuje powoływane *ad hoc* komitety wyborcze.

Drugi ze wskazanych obszarów, na styku których mieszczą się analizy chwiejności wyborczej to wybory powszechne. Elekcje wpływają na zmiany zachodzące w systemach partyjnych. To w ich wyniku dokonuje się strukturyzacja sceny partyjnej, krystalizują się partie duże i małe, rządzące i opozycyjne. Wybory często określane są jako siła napędowa demokracji (np. LeDuc, Niemi, Norris 2002, 1 i nast.) — poprzez rządzące nimi mechanizmy stają się platformą, która inicjuje debaty publiczne na ważne z punktu widzenia państwa tematy, w ich rezultacie kształtują się kierunki polityki, co związane jest w konsekwencji uzyskanego wyniku, m.in. z dystrybucją władzy. Z jednej strony demokracja daje obywatelom szerokie możliwości wpływu na scenę społeczno-polityczną, z drugiej na samorealizację w tej płaszczyźnie, na bycie swoistym „aktorem demokracji” poprzez — jak pisze Sartori (1998, 148) — „samoistne włączanie się w jej ruch”. W sposób wąski, wybory można określić mianem mechanizmu transformacji powszechnej woli wyborców w podział zinstytucjonalizowanych stanowisk i ról politycznych — szerzej traktuje się je jako wyrażenie woli poszczególnych jednostek. Wybory są fundamentalną kategorią badawczą politologii, choć są również przedmiotem zainteresowania przedstawicieli wielu innych nauk, m.in. socjologii, prawa, filozofii, ekonomii, komunikacji społecznej, matematyki, informatyki, cybernetyki oraz psychologii. Badania nad wyborami mieszczą się w obszarze psefologii, której początki łączące są z nazwiskiem Roberta McCalluma (1954). Samo słowo pochodzi od greckiego *psephos*, i oznacza kamyczek, za pośrednictwem którego w starożytnych Atenach oddawano głos. Klasycznie w psefologii wyróżniano dwa obszary badawcze: geograficzny (ogniskował się na odniesieniu wyniku głosowania do kontekstu regionalnego czy lokalnego) oraz zachowania wyborcze (ujmowane najczęściej ilościowo, w szczególności odnoszące się do ich uwarunkowań) (Crewe 2001, 572—574). W miarę przypisywania wyborom coraz większej rangi systemowej istotności oraz wzrostu zainteresowania nimi jako platformą

samorealizacji obywateli w kontekście możliwości bezpośredniego urzeczywistnienia woli obywatelskiej, psefologia zaczęła nabierać coraz większej istotności jako kategoria politologiczna. Jak zauważa Stephen Medvic (2009, 1) — wybory znajdują się pośród wydarzeń najważniejszych dla każdego państwa, niezależnie od jego typu reżimu politycznego, i jednocześnie pośród wydarzeń wzbudzających największe społeczne zainteresowanie.

W najbardziej ogólnych ramach wybory mogą być definiowane na płaszczyźnie instytucjonalnej i proceduralnej (Wojtasik 2012B, 14). W szerokim ujęciu elekcje przedstawiane są jako sposób zapewnienia społecznie akceptowalnych metod zarządzania zmianami politycznymi, których ostatecznym celem jest stworzenie możliwości dla alternacji władzy i uzyskania społecznego mandatu przez rządzących. W rozumieniu doktrynalnym, wybory są równocześnie aktem nadającym władzę pewnej instytucji politycznej, określającym oczekiwania społeczne wobec niej, legitymizującym przyszłe działania i mobilizującym wyborców do politycznej aktywności. Właściwe instytucjonalne usytuowanie wyborów pozwala także na funkcjonalną strukturyzację przestrzeni rywalizacji politycznej, w której wyznaczają sprawujących władzę i będących wobec nich w opozycji. Ujęcie wąskie wskazuje proceduralne warunki, po spełnieniu których uzyskujący w wyniku wyborów mandat posiadają demokratyczne uprawnienie podejmowania działań władczych w imieniu wszystkich obywateli. Andrzej Sokala (1995, 48) wskazuje, że pojęcie wyborów powszechnych może być rozumiane na trzy sposoby: (1) poprzez powszechne uprawnienie wyborców do uczestniczenia w nich; (2) poprzez objęcie ich oddziaływaniem obszaru całego kraju (w przeciwieństwie do elekcji regionalnych czy lokalnych); (3) jako wybory rozpoczynające kadencję, w przeciwieństwie do tzw. wyborów częściowych — głównie uzupełniających. Waldemar Wojtasik (2012B, 13) zwraca uwagę, że drugi z zaproponowanych sposobów budzić może wątpliwości, np. w sytuacji, gdy wybory władz samorządowych, choć przeprowadzane na wyodrębnionym obszarze, to jednak odbywają się według generalnych reguł i obejmują mieszkańców całego kraju.

Współdział obywateli w podejmowaniu ważnych państwowo decyzji różnego szczebla jest jedną z podstawowych cech współczesnych systemów demokratycznych, a wolne i uczciwe wybory stanowią zasadniczą możliwość wpływu jednostek na system ich politycznego przedstawicielstwa. Kształtowanie się systemów partyjnych jest procesem wzajemnych oddziaływań na linii partii — społeczeństwo. Jak pisze Mirosława Grabowska (Grabowska, Szawiel 2003, 169), „między tymi elementami systemu — partiami i elektoratami — nie toczy się racjonalna gra: o głosy ze strony partii i o reprezentację interesów ze strony elektoratów. Toczy się złożony proces interakcyjny, w tym również polifoniczna rozmowa, w której padają różnego zresztą rodzaju argumenty, ale także wytwarzają się przywiązania i niechęci. [...] żaden system partyjny nie byłby możliwy, gdyby wyborcy głosowali losowo!”. Trzecim obszarem, którego

bezpośrednio dotyka zagadnienie chwiejności wyborczej są zatem zachowania wyborcze. Zachowania te są fundamentalną kategorią zachowań politycznych, które można scharakteryzować jako obiektywnie obserwowalne działania o charakterze politycznym, wynikające z reprezentowanych przez jednostki postaw politycznych i mające swe odniesienie do bodźców płynących z otoczenia (Turska-Kawa 2013A, 48). Zachowania wyborcze wyjaśniają relacje zachodzące pomiędzy elektoratem a partiami politycznymi, wyrażone w akcie głosowania (Jednaka 1997, 249). Można przedstawiać je w szerokim ujęciu — wówczas badacze ogniskują swe rozważania na aktywności i bierności wyborczej, jak i w wąskim — gdy punkt ciężkości położony jest na preferencję partyjną (Korzeniowski 2002, 239; Buć 2007, 113). Krzysztof Korzeniowski (1997; 2002) wskazuje, że zachowania te wzajemnie się przenikają, rodząc możliwe scenariusze: preferencja wyborcza może zaistnieć na długo przed decyzją o udziale w wyborach, może zrodzić się na skutek kampanii wyborczej, jednostki mogą zanegować udział w elekcji z różnych przyczyn, tym samym nie chcąc się zaangażować w komunikację polityczną i otworzyć na wypracowanie określonych preferencji. Zachowania wyborcze przedstawia się również w trzech ujęciach modelowych (Wróbel 2000, 123—127; 2003, 278). W najwęższym ujęciu, zachowania te utożsamiane są z samym uczestnictwem lub absencją w głosowaniu, które są traktowane jako najpowszechniejsza czynność wyborcza. Ujęcie decyzyjonistyczne odwołuje się do źródeł decyzji podejmowanych przez wyborcę zarówno względem samego udziału w wyborach, jak i alokacji indywidualnego poparcia. W najszerszej koncepcji zachowania wyborcze traktuje się jako indywidualne lub zbiorowe formy uczestnictwa w wyborze osób lub partii politycznych do organów władzy. Znaczna część definicji, stanowiących w szczególności punkt wyjścia badań empirycznych, łączy bezpośrednio zachowania wyborcze z procesem wyborczym. Jacek Raciborski (2007, 178) wymienia, że pojęcie to obejmuje podejmowanie decyzji wyborczej, treść tej decyzji, zainteresowanie samymi wyborami, głosowanie bądź absencję wyborczą, udział w kampanii, jak również całkowitą pasywność. W literaturze przedmiotu pojawiają się jednakże charakterystyki zachowań wyborczych, często w ujęciach modelowych, odwołujące się do ich uwarunkowań bądź kontekstu ich uaktywnienia. Przykładowo, wspomniany wyżej model decyzyjonistyczny, ujmując zachowania wyborcze jako ostateczne ogniwo wieloetapowego procesu zdobywania przez wyborców wiedzy o przedmiocie głosowania, zasadach i procedurach uczestnictwa wyborczego (Wróbel 2000, 124—125). Zachowanie wyborcze (jak każde inne działanie) jest funkcją dwóch fundamentalnych grup czynników: psychologicznych (dyspozycyjnych, osobowościowych) oraz sytuacyjnych (środowiskowych). Grupa pierwsza daje się ująć w ramy teorii działania celowego, zgodnie z którą motywacja do podjęcia jakiegos działania jest wypadkową subiektywnej wartości (użyteczności) przewidywanych wyników i subiektywnych oczekiwań dotyczących prawdopodobieństwa ich osiągnięcia

(Skarżyńska 2002, 33—34). Sytuacyjne uwarunkowania dotyczą cech środowiska, w którym funkcjonuje jednostka. Sylwester Wróbel (2003, 279), obok modeli, wylicza również cztery ujęcia zachowań wyborczych: (1) interakcyjne — w którym zachowania wyborcze są wzajemnym oddziaływaniem wybierających i wybieranych; (2) decyzyjne — traktujące zachowania wyborcze jako rezultat kalkulacji oczekiwanych zysków z jego podjęcia, w perspektywie ponoszonych kosztów; (3) wymiany — traktujące zachowania wyborcze jako alokację zasobów wyborcy i partii; (4) identyfikacji klasowej — zakładające trwałą lojalność pomiędzy wyborcą a partią.

Aktywność wyborczą obywateli można rozpatrywać na poziomie zagregowanym oraz indywidualnym. Szersza perspektywa ogniskuje rozważania badaczy na frekwencji wyborczej — w jej ramach pojawiają się porównania danych w czasie i przestrzeni, analizy jej dynamiki, wartość w poszczególnych elekcjach. W ramach tego nurtu autorzy próbują również dotrzeć do uwarunkowań jej stanów oraz zaobserwowanych tendencji. Z kolei poziom indywidualny refleksji naukowej kładzie nacisk na decyzje dotyczące udziału w wyborach, podkreśla ich podmiot oraz determinanty. W systemach demokratycznych decyzje wyborcze są jednym z najważniejszych ogniw procesu politycznego.

Celem przedstawianej monografii jest politologiczna analiza zjawiska chwiejności wyborczej. Tak sformułowane zadanie wynika przede wszystkim z potrzeb poznawczych, związanych z podjęciem dalszych analiz oraz kontynuacji dotychczasowych osiągnięć badawczych. Należy jednak podkreślić, że rozważania są również odpowiedzią na potrzeby wiążące się z praktyką społeczną, w szczególności w zakresie oddziaływania na zachowania wyborcze obywateli i moderowania tych zachowań w pożądanym kierunku. Potrzeby poznawcze w zakresie podjętej problematyki związane są silnie ze świadomością braku zarówno w literaturze światowej, jak i polskiej kompleksowego kompendium wiedzy o uwarunkowaniach chwiejności wyborczej.

Główny problem badawczy pracy został sformułowany w formie następującego pytania: Jakie grupy czynników determinują chwiejność wyborczą? W poszukiwaniu odpowiedzi na tak postawione pytanie sformulowano cztery hipotezy badawcze, odpowiadające czterem grupom determinantów: (H₁) chwiejność wyborczą generują czynniki systemowe; (H₂) chwiejność wyborczą generują czynniki społeczne; (H₃) chwiejność wyborczą generują czynniki psychologiczne oraz (H₄) chwiejność wyborczą generują czynniki ekonomiczne. W konsekwencji pytania i hipotez badawczych postawione zostały kolejne pytania: Jakie są relacje pomiędzy wskazanymi grupami czynników? Jaka jest ich istotność dla poziomu chwiejności wyborczej? Na ile stabilne w czasie są motywy przynależące do poszczególnych grup czynników? Wskazane pytania mają charakter przede wszystkim eksploracyjny, ukierunkowany na penetrację słabo dotychczas zbadanego obszaru empirycznego. Mają one zatem charakter otwarty i wyznaczają kierunki rozważań operacyjnych i interpretacyjnych.

Tak sformułowane pytania i hipotezy badawcze wymagają wykorzystania adekwatnych metod. W pracy najszerzej posłużono się metodą historyczną. W badaniach politologicznych obejmuje ona m.in.: badanie genezy zjawisk politycznych, traktowanie łącznie ich aspektów strukturalnych, funkcjonalnych i genetycznych; stosowanie ujęć wycinkowych, gromadzenie obszernego materiału empirycznego w celu sformułowania na jego bazie praw naukowych (Chodubski 2004, 127), co zostało zastosowane w analizie. Znaczącą wartość dla przedstawianych rozważań ma także metoda porównawcza. Polega ona na poszukiwaniu podobieństw oraz różnic między procesami i zjawiskami. Arend Lijphart (1971) zwraca uwagę, że w swym zakresie powinna ona odwoływać się do małej liczby przypadków, co pozwala na zachowanie wartości jakościowej porównań. Theda Skocpol oraz Margaret Somers (1980, 181—187) wnioskuje, że metoda ta powinna być wykorzystywana z uwzględnieniem trzech wyraźnych celów, które mogą być realizowane przy jej wykorzystaniu. Pierwszy rodzaj porównań jest ukierunkowany na systematyczne badanie kowariancji analizowanych przypadków. W analizie ostatecznej uwzględnia się przede wszystkim związki przyczynowe. Drugi to komparatystyka przypadków zmierzająca do próby dopasowania modelu bądź siatki pojęć do zdiagnozowanych zależności, celem udoskonalenia bądź wykrystalizowania nowych teorii. Jest to ważny aspekt rozwoju nauk teoretycznych. Trzeci rodzaj porównań ma na celu wskazanie cech różniących analizowane przypadki. Różnice te tworzą ramy interpretacyjne dla równoległych procesów przemian, które w analizowanych przypadkach miały bądź mają miejsce. Wszystkie rodzaje porównań zostały wykorzystane w niniejszej książce. Trzecią szeroko wykorzystaną w pracy metodą jest analiza behawioralna, która opiera się na założeniu, że polityka jako zjawisko społeczne ma swój wymiar jednostkowy, a wszelkie zachowania grupowe dają się wyprowadzić z analizy zachowań jednostek wyrażających względem siebie więź społeczną. W procesie wykorzystania tej metody posłużono się podejściem psychologicznym oraz socjologicznym, mając na uwadze, że człowiek jako jednostka analizy podejmuje zachowania, integralnie włączając w nie własne zaplecze psychologiczne (struktura wartości, dyspozycje, stany psychiczne, orientacje, postawy itp.) oraz jako podmiot osadzony mniej bądź bardziej trwale w różnych strukturach społecznych. W pracy zastosowano również metodę analizy statystycznej, w szczególności w zakresie odwołań do badań zachowań wyborczych (zarówno własnych, jak i innych badaczy). W zakresie jej wykorzystania posłużono się ujęciami ilościowymi oraz jakościowymi, które pozwoliły odnieść wyniki badań do kontekstu systemowego oraz społecznego. Poza wskazanymi podejściami w książce wykorzystano analizę systemową, ukierunkowaną na konstrukcję modelu pojęciowego (systemowego) zjawisk politycznych oraz metodę kolejnych zbliżeń, która polega na wyszukiwaniu wspólnych cech pośród powtarzających się zjawisk (zob. Chodubski 2004, 119—120, 131).

Wykorzystanie powyższych metod ma na celu wyczerpujące rozpoznanie podjętej problematyki oraz realizację podjętych zadań badawczych.

Monografia składa się z pięciu rozdziałów. Pierwszy ma charakter wprowadzający do problematyki zjawiska chwiejności wyborczej. Jego celem jest prezentacja głównych płaszczyzn dyskusji zarówno na gruncie literatury krajowej, jak i światowej. Obejmuje on zagadnienia definicyjne chwiejności wyborczej w różnych ujęciach badawczych i na różnych poziomach politologicznej analizy. Z uwagi na specyfikę zjawiska zarysowano w nim kwestie metodologiczne — przede wszystkim przedstawiono stosowane indeksy pomiaru chwiejności wyborczej oraz trudności związane z ich wykorzystaniem. W rozdziale wstępnym dokonano również analizy chwiejności wyborczej w odniesieniu do procesów konsolidacji demokracji. Rozważania odniesiono w szczególności do dwóch zmiennych — momentu inicjacji procedur demokratycznych w danym państwie oraz czasu ich trwania — zakładając, że są to czynniki integralnie związane z procesami konsolidacyjnymi. Analiza chwiejności wyborczej wymaga odniesienia do konsekwencji zjawiska. Refleksję podjęto, wychodząc z założenia, że proponowane wskaźniki jej pomiaru zakładają, że funkcjonuje ona na określonym kontinuum, którego bieguny wyznaczane są przez zerową oraz maksymalną chwiejność wyborczą. Każdy z tych biegunów niesie z sobą określone konsekwencje dla systemu politycznego oraz poziomu uczestnictwa wyborczego, co zostało kolejno przeanalizowane w rozdziale. Badania chwiejności wyborczej prowadzone przez badaczy oraz procesy empiryczne przedstawiane wraz z ich interpretacjami w literaturze przedmiotu ukazały wiele uchybień w zakresie analiz i metod stosowanych przy pomiarze chwiejności wyborczej. Pragnąc właściwie wykorzystać wnioski wyprowadzane przez badaczy oraz zminimalizować błędy interpretacyjne w dalszych rozważaniach rozdział pierwszy zakończono krytyką podejść w zakresie ujęć operacyjnego oraz interpretacyjnego.

Kolejne cztery rozdziały podejmują cztery grupy uwarunkowań, które w istotny sposób generują chwiejność wyborczą. Pierwsza grupa, stanowiąca treść drugiego rozdziału pracy, to czynniki systemowe obejmujące zarówno kształt systemu politycznego, jak i instytucjonalne rozwiązania stanowiące jego ramy. We wskazanych płaszczyznach podjęto — mając na uwadze ich rolę w zakresie oddziaływania na chwiejność wyborczą — analizę następujących czynników: reżimu politycznego, systemu wyborczego, głosowania przymusowego, zachęt do aktywności wyborczej, formatu systemu partyjnego, nowych partii, polaryzacji politycznej, wymuszonej chwiejności wyborczej oraz manipulacji wyborczych. Należy podkreślić, że wskazane czynniki są o tyle ważne w analizie, że ich oddziaływanie nie jest doraźne, ale względnie trwałe w czasie. Źródłem tej stabilności jest najczęściej, z jednej strony prawne usankcjonowanie określonych rozwiązań systemowych, z drugiej — ukształtowanie się pewnych trwałych relacji pomiędzy ogniwami systemu politycznego.

Drugą grupę, przeanalizowaną w trzecim rozdziale, tworzą czynniki społeczne związane ze strukturą społeczną, w której jednostka funkcjonuje, i która stanowi niejednokrotnie punkt odniesienia podejmowanych decyzji, w tym decyzji wyborczych. Punktem wyjścia rozważań jest założenie, że na różnych etapach życia jednostka przynależy do rozmaitych grup społecznych. Na bazie interakcji z członkami tych grup zaczyna dzielić z nimi wartości, problemy, dostrzega wspólne interesy, nakreśla podobne cele dążeń. Odczuwa potrzeby, które zaspokaja sama grupa bądź podejmowana przez nią aktywność. Stabilność w czasie oddziaływania grupy na jednostkę jest funkcją siły identyfikacji z grupą oraz zakresu wpływu jej członków na jednostkę. W ramach rozważań nad społecznymi uwarunkowaniami chwiejności wyborczej w książce dokonano analizy następujących czynników: podziałów socjopolitycznych (ang. *cleavages*), polityki ukierunkowanej na wzrost frekwencji wyborczej, sondaży przedwyborczych, demokracji 2.0, przywództwa politycznego i partyjnego oraz wieku wyborców.

Jako trzecią istotną grupę, podjętą w czwartym rozdziale, wyróżniono czynniki psychologiczne. W literaturze przedmiotu są one traktowane dość kontrowersyjnie, bowiem w największej mierze dotyczą zmiennych nieobserwowalnych, do których dotarcie jest zdecydowanie trudniejsze niż w przypadku pozostałych grup czynników i jednocześnie generuje wiele rozważań o charakterze przypuszczeń i wątpliwości. W rozdziale tym poddano analizie czynniki różnego rodzaju: aksjologię, kompetencje obywatelskie, kontrakt psychologiczny, identyfikację partyjną, markę partii politycznej, niepewność wyborczą oraz negatywną kampanię wyborczą. Wspólnym fundamentem specyfiki ich oddziaływania na chwiejność wyborczą jest człowiek wraz ze swym zapleczem psychologicznym (osobowością, procesami poznawczymi, motywacyjnymi, emocjami itp.). To szczególna struktura tego zaplecza decyduje o cechach nawiązywanych relacji pomiędzy partiami a potencjalnymi wyborcami, sposobach reagowania na komunikaty wyborcze, motywach podejmowania zachowań wyborczych, kierunkach oddziaływania na scenę partyjną itp. Stanowi ona ważny obszar badawczy w płaszczyźnie uwarunkowań chwiejności wyborczej.

Rozdział piąty zawiera analizę zmiennych ekonomicznych, które są wyrazem wyraźnych związków pomiędzy sferą ekonomii i polityki. Relacje te zasadzają się przede wszystkim w płaszczyznach możliwości wykorzystania narzędzi i założeń metodologicznych stosowanych w ekonomii w analizie zachowań politycznych jednostek oraz na roli czynników ekonomicznych w procesie podejmowania decyzji wyborczej. W zakresie analizy związków pomiędzy ekonomią a polityką, które mogą mieć istotne znaczenie dla chwiejności wyborczej podjęto refleksję w ramach następujących teorii i modeli: teorii racjonalnego wyboru, teorii wyboru publicznego, ekonomii konstytucyjnej, ekonomicznej teorii demokracji, modelu inwestującego wyborcy, głosowania retro- i perspektywnego. Ekonomiczne czynniki moderujące chwiejność wyborczą przedstawio-

no również w ramach założeń „Nowej Polityki” oraz mechanizmów rządzących wyborami do Parlamentu Europejskiego. Kolejność analizy wskazanych grup czynników — systemowych, społecznych, psychologicznych oraz ekonomicznych — została podyktowana przypisywanym im w literaturze politologicznej znaczeniem w zakresie uwarunkowań chwiejności wyborczej.

Każda z analiz zawartych w rozdziałach opartych na poszczególnych grupach czynników odnosi się do jednowymiarowego modelu analizy, który ma na celu zneutralizowanie pozostałych oddziałujących czynników po to, by wskazać „czyste” zależności między wskazanymi zmiennymi a poziomem chwiejności wyborczej. W myśl tego założenia podjęta zostanie diagnoza zakresu oddziaływania czynników systemowych, społecznych, psychologicznych oraz ekonomicznych na zmianę zachowań wyborczych w czasie. Wskazane grupy pozostają jednak w interakcji i w procesie podejmowania decyzji wyborczej, wzajemnie moderują swoje oddziaływanie na zachowanie wyborcy. Zaznaczyć należy, że o ile w procesie zaautonomizowania grup czynników każdy z nich jest analizowany zero-jedynkowo (działa — nie działa), o tyle pamiętać należy, że decyzja o podjęciu określonego zachowania wyborczego jest funkcją wzajemnych relacji, co najmniej między wskazanymi grupami. Uwarunkowania chwiejności wyborczej należy raczej postrzegać w kategoriach wielopłaszczyznowych modeli niż pojedynczych interpretacji. Przyjęcie takiego założenia będzie oznaczało, że poszczególne zmienne mogą wzajemnie znosić bądź intensyfikować swój wpływ, jak również odmienne będą zakresy ich równoległego oddziaływania na poziom chwiejności wyborczej. W praktyce trudno empirycznie zweryfikować zakres oddziaływania wzajemnego poszczególnych czynników, bowiem poszukując zmiennych generujących chwiejność wyborczą, badacze odwołują się najczęściej do modeli jednozmiennowych, minimalizujących zakres wpływu równoległych czynników. W zakończeniu książki autorka podejmuje próbę nakreślenia relacji pomiędzy wskazanymi i omówionymi w zasadniczych rozdziałach grupami czynników a chwiejnością wyborczą, mając na uwadze znaczący stopień hipotetyczności prowadzonych rozważań, wynikający z trudności ich empirycznej weryfikacji. W zakończeniu monografii autorka poszukuje również odpowiedzi na pytania o stabilność poszczególnych grup uwarunkowań w czasie oraz możliwości zewnętrznych oddziaływań na nie.

Celem prezentowanej monografii jest przyczynienie się do poszerzenia wiedzy na temat zjawiska chwiejności wyborczej. Na kartach książki jest ono podejmowane przede wszystkim w ujęciu genetycznym, jednak monografia zawiera również szereg odniesień definicyjnych czy metodologicznych. Jej szczególną wartością jest kompleksowe ujęcie uwarunkowań chwiejności wyborczej zarówno w aspekcie modelowym dla każdej grupy czynników, jak i podjęcie rozważań nad ich interakcjami, co dotychczas nie było podejmowane w literaturze przedmiotu. Formułowane w książce autorskie modele i prowadzone rozważania poparte są każdorazowo licznymi badaniami polskich i światowych

badaczy. Autorka ma nadzieję, że wątki krytyki i wyrażenie trudności związanych z badaniami i interpretacją wyników w zakresie pomiaru chwiejności wyborczej przyczynią się do doskonalenia warsztatu i projektowanych dalszych badań w tej płaszczyźnie.

Autorka pragnie podziękować Profesorowi Andrzejowi Antoszewskiemu za inspirację na wielu etapach pisania książki, jak również za życzliwe uwagi i sugestie, które pozwoliły nadać pracy ostateczny kształt.

1. Chwiejność wyborcza w ujęciu teoretycznym

Demokracja niejako oczekuje od obywateli aktywnego zaangażowania. Źródłosłów tegoż terminu wskazuje na aktywny byt (*demos*), który bierze udział we władzy (*kratos*, *kratia*). Definityjne mechanizmy demokracji agregują indywidualne decyzje w zbiorowe działania, podejmowane na arenie politycznej. Jedną z fundamentalnych ról, jakie przypisuje się obywatelom w systemach demokratycznych jest podejmowanie decyzji w kwestiach politycznych, w których to centralnie sytuują się decyzje wyborcze (Dalton, Klingemann 2010, 42). Jak wskazuje André Blais (2010, 237), głosowanie to najpowszechniejsza i najbardziej podstawowa forma aktywności politycznej. Choć z praktycznego punktu widzenia jest to czynność dość łatwa, to jednak kolejne badania ukazują jej złożoność, szczególnie w zakresie motywacji. Dojrzała jednostka prezentuje stabilny system motywacji, który jest istotnym elementem jej struktury osobowości. System wartości prezentowany przez wyborcę oraz uświadamiane sobie cele pozwalają uporządkować jego aktywność i podejmować takie zachowania, które zgodne są z odczuwanymi potrzebami, emocjami, wyznaczanymi zadaniami. W procesie podejmowania aktywności wyborczej znaczącą rolę przyznaje się procesom afektywnym (emocje), poznawczym (ciekawości poznawczej, oczekiwaniom, aspiracjom, różnym formom dysonansu poznawczego, stopniu poinformowania politycznego), motywom specyficznym (motywacji osiągnięć, specyficznym potrzebom, wewnętrznej motywacji wyborców, ich cechom indywidualnym) oraz motywom sytuacyjnym (cechom środowiska, w którym jednostka funkcjonuje i kwestiom instytucjonalnym) (zob. więcej: Turska-Kawa 2011B).

W innej koncepcji motywacji wyborczych Blais (2010, 251—253) wskazuje cztery modele uczestnictwa wyborczego, które odzwierciedlają różnice między głosującymi a niegłosującymi obywatelami. Pierwszy z nich — model zasobów — sugeruje, że różnica pomiędzy tymi grupami sprowadza się do dostępnych zasobów, czyli pieniędzy, czasu i umiejętności obywatelskich. Drugi model — zaangażowania psychologicznego — podkreśla, że

najistotniejsze w czynnym udziale w wyborach jest prawdziwe zaangażowanie obywateli w politykę i ich rzeczywiste nią zainteresowanie. Model mobilizacyjny największą wagę przyznaje środowisku, w którym funkcjonuje wyborca — postuluje on tezę, że obywatel zdecydowanie częściej podejmie decyzję o aktywności wyborczej, jeśli zostanie do niej zaproszony, poproszony o takie zachowanie bądź też zmuszony je podjąć. Zgodnie z czwartym modelem, wyborca rezygnuje z przysługującego mu czynnego prawa wyborczego, ponieważ ma przekonanie o słabej sile swojego głosu. Ten ostatni model bezpośrednio wiąże autorka z modelem racjonalnego wyborcy, zgodnie z którym jednostka szacuje korzyści (np. satysfakcję z głosowania, poczucie spełnionego obowiązku) i koszty (np. czas potrzebny na udanie się do lokalu wyborczego, konieczność studiowania oferty wyborczej) udziału w elekcji i decyduje się wziąć w niej udział wyłącznie wówczas, gdy korzyści przewyższają koszty. Niskie gratyfikacje najczęściej wynikają z przekonania, że jeden głos niczego nie zmienia w podziale mandatów. Stąd, kiedy wyborca odczuwa to przekonanie, wówczas koszty, mimo że niskie, przewyższają korzyści, i „racjonalny” wyborca decyduje się na absencję.

Wskazane czynniki inicjują i dynamizują aktywność wyborczą jednostki. Mechanizmy te jednocześnie wykazują wysoki poziom złożoności i wzajemnych zależności — część z nich wchodzi we wzajemne interakcje, jedne aktywowane są szybciej niż inne, niektóre z nich są uświadamiane, inne działają podświadomie. Te uświadamiane, wyborcy strukturyzują w hierarchię ważności na bazie m.in. własnego doświadczenia, potrzeb, wartości. W płaszczyźnie chwiejności wyborczej ważne jest rozróżnienie motywów stabilnych, które mobilizują wyborcę do powtarzania podjętego przez niego zachowania wyborczego w czasie oraz motywów doraźnych, które oddziałują w zakresie jednej elekcji i tracą swoje znaczenie w kolejnej. Zachowania wyborcze będą stabilniejsze w czasie, jeśli motywy je inicjujące będą miały charakter trwały. Trwałość ta będzie związana z ich fundamentem, który powinien w najmniejszej mierze opierać się na czasowych motywach, czyli takich, które mobilizują jednostkę do aktywności jednorazowej. Wśród motywów stabilnych można wskazać uświadamiane, ważne dla jednostki potrzeby, odczuwane silnie przez wyborcę wewnętrzne standardy obywatelskiego uczestnictwa wyborczego, jak i lojalność partyjną. Z kolei w grupie doraźnych motywów znajdują się: poddanie się oddziaływaniu negatywnej kampanii wyborczej, bazującej na emocjach retoryce przedwyborczej w mediach, kampanie społeczne ukierunkowane na wzrost frekwencji wyborczej. Zachowania wyborcze mogą być zatem inicjowane przez czynniki wewnętrzne (związane z psychologicznym funkcjonowaniem jednostki) bądź zewnętrzne (związane z kontekstem jej społeczno-politycznego funkcjonowania). Pierwsza grupa wykazuje względną stabilność w czasie, bowiem są to czynniki o charakterze względnie trwałym. Druga z kolei bazuje na bieżących potrzebach (np. modyfikowanie scenariuszy egzaminów maturalnych

jest ważne dla maturzystów-wyborców w danym roku), bądź te potrzeby rozbudza (np. proponowanie bardziej optymalnych rozwiązań związanych z emeryturą). Pierwsza grupa czynników ukierunkowana jest długoterminowo, natomiast wzbudzenie drugiej najczęściej ma charakter krótkofalowy, ukierunkowany na bieżącą elekcję. Motywy stabilne będą generowały niższą chwiejność wyborczą, natomiast za wyższą będą częściej odpowiedzialne motywy doraźne. Należy zaznaczyć, że w tym względzie odnajdujemy pewne wyjątki, jak na przykład instytucjonalny przymus głosowania, który ma charakter zewnętrznego motywu, natomiast w konsekwencji odczuwania strachu przed karą za bierność wyborczą obywatele mogą stabilizować swoje zachowania w czasie, przynajmniej w płaszczyźnie systemowej (aktywność vs. bierność).

Chwiejność wyborcza jest coraz częściej przedmiotem zainteresowania zarówno teoretyków, jak i praktyków oraz badaczy zachowań wyborczych. Z pewnością rosnące zainteresowanie ma wiele przyczyn, jednak wśród najważniejszych wskazać można możliwość dotarcia do uwarunkowań aktywności wyborczej na różnych płaszczyznach jej przejawiania się oraz relacje między chwiejnością wyborczą a stabilnością demokratycznych systemów politycznych. Badania w analizowanym przedmiocie dokonywane są najczęściej w kategoriach diagnozy zastanego stanu, prób dotarcia do jego uwarunkowań i ewentualnych konsekwencji otrzymanych wskaźników, analizowanych w konkretnym kontekście społeczno-politycznym danego kraju. Podnoszenie chwiejności wyborczej w rozważaniach jest konsekwencją zmian, które w ostatnich dekadach wyraźnie zmieniły relacje między wyborcami a partiami politycznymi, otwierając pole badawcze nowym trendom i procesom. Wśród zmian tych podkreślić należy przede wszystkim (Lachat 2004): (1) zmniejszanie się wyrazistości tradycyjnych podziałów społecznych — przykładowo, wzrost poziomu edukacji czy mobilności społecznej doprowadziły do homogenizacji stylów życia; rosnące znaczenie sektora usług zmniejsza liczebnie klasę robotniczą i pracującą; (2) intensywniejszą mobilizację poznawczą — zmniejszenie kosztów pozyskiwania informacji politycznej (np. poprzez nowe media) oraz większy poziom edukacji¹ społeczeństwa indywidualizuje wyborców i uniezależnia od partii politycznych ich zasoby wiedzy i umiejętności jej pozyskiwania; (3) zmiany na poziomie partii politycznych — rola partii politycznych jako pośredników pomiędzy obywatelami a rządem jest coraz bardziej kwestionowana, co sprawia, że zdecydowanie trudniej spełniać partiom tradycyjnie przypisywane im funkcje. Wśród innych zmian warto wymienić: (4) większą personalizację polityki, przy czym „cykl życia” lidera politycznego jest krótszy niż partii politycznej, co może wpływać

¹ Badania wskazują, że wśród wyborców w Stanach Zjednoczonych, deklarujący się jako niezależni prezentują najwyższy poziom wykształcenia (<http://www.ppic.org/main/series.asp?i=12>).

na zwiększenie chwiejności; (5) osłabienie tradycyjnych kategorii przejawiania się polityki, które petryfikowały sferę polityki (m.in. tradycyjnych wartości, ekonomii, narodu, systemu społecznego), przy równoczesnym pojawianiu się nowych (m.in. ekologii, globalizacji); (6) trywializację aktu głosowania, wynikającą z obejmowania nim coraz szerszych kategorii politycznych — np. Parlamentu Europejskiego czy samorządu; (7) deideologizację polityki — systematycznemu osłabieniu ulegają czynniki spajające grupowe tożsamości polityczne.

Chwiejność wyborcza jest powszechnym wskaźnikiem stabilności systemu partyjnego i jego otwartości na nowe podmioty polityczne (Bartolini, Mair 1990; Dassonneville, Hooghe 2011). Wyjściowym założeniem jest dość powszechnie przyjmowana zależność, wskazująca, że im bardziej stabilny system partyjny, tym bardziej zdolny do wytwarzania stałych wzorców podziału głosów pomiędzy partie polityczne w czasie (Shair-Rosenfield 2008, 5). Wysoki poziom chwiejności wyborczej odzwierciedla odrzucenie bądź słabą legitymację dla rządu oraz ukazuje, że partie polityczne nie potrafią wytworzyć silnych platform programowych czy ideologicznych, które mogłyby stabilnie spajać z nimi wyborców (Mainwaring, Scully 1995). Badacze podkreślają, że chwiejność wyborcza nie tylko jest istotnym miernikiem zakorzenienia na danej scenie poszczególnych partii politycznych, bloków czy rodzin, ale przede wszystkim generalnie odzwierciedla poziom stabilności systemu partyjnego (Tóka 1997B, 3; Krupavičius 1999, 8). Chwiejność wyborcza jest jednym z fundamentalnych wskaźników pomiaru dynamiki zmian systemów partyjnych zarówno w krajach Europy Zachodniej (np. Pedersen 1979; Bartolini, Mair 1990; Errson, Lane 1998), jak i rozwijających się młodych demokracji w krajach postkomunistycznych (np. Tóka 1997A; Mainwaring 1998; Rose, Munro, Mackie 1998; Krupavičius 1999; Korasteleva 2000).

Traktowanie chwiejności wyborczej jako wskaźnika odzwierciedlającego poziom stabilności systemu partyjnego prowadzić może do swoistego błędu poznawczego, w konsekwencji którego dochodzi do generalnego wartościowania chwiejności wyborczej. Fundamentem wskazanego błędu jest dość powszechne przekonanie, że stabilność — szczególnie w odniesieniu do demokracji — jest oceniana pozytywnie, natomiast niestabilność — negatywnie. Stabilność w tym ujęciu łączona jest z instytucjonalizacją, wypracowaniem trwałych reguł i zasad funkcjonowania politycznego, jak również silnymi relacjami pomiędzy wyborcami a podmiotami politycznymi. Niestabilność z kolei z trudnościami we wspólnym działaniu na rzecz rozwoju państwa, brakiem przełożenia działań na ich efekty, konfliktowością i wysokim poziomem zmienności sceny partyjnej. Domniemane związki nie mają jednak przełożenia na rzeczywistą praktykę. W zakresie badań nad systemami partyjnymi chwiejność wyborcza jest niezbędnym elementem „żywności” sceny partyjnej. Mimo iż nadmierna chwiejność jest oceniana negatywnie i destabilizująco

dla zarządzania, to jednak demokracja wymaga pewnego poziomu chwiejności (Granberg, Holmberg 1990; Drummond 2006; Lane, Errson 2007). Jak wskazują Eleanor Powell i Joshua Tucker (2014), nazbyt wysoki poziom chwiejności wyborczej może prowadzić do trudności w spójnym decydowaniu politycznym, zawieraniu traktatów, umów czy podejmowaniu negocjacji z podmiotami zewnętrznymi. Jednak systemy polityczne z chwiejnością wyborczą bliską zeru mogą być oskarżane o swoisty kartelizm, przejawiający się w sprawowaniu władzy przez małą liczbę silnych podmiotów partyjnych i ograniczaniu przez nich dostępu do władzy nowym partiom. Chwiejność może być także traktowana jako czynnik adaptacji systemu partyjnego do zmieniających się warunków zewnętrznych. Zmiana otoczenia może inicjować zmianę politycznej reprezentacji. Ta zmiana może być związana np. z sytuacją ekonomiczną, ale także z procesami zachodzącymi w strukturze społecznej (demografia, zanikanie rolników czy klasy robotniczej itp.).

Zauważyć zatem należy, że nie w każdej sytuacji system powinien dążyć do ukształtowania niskiego poziomu chwiejności wyborczej, która w pewnych warunkach może stanowić zagrożenie dla demokracji. Dzieje się tak przede wszystkim wówczas, gdy stabilność ta z elekcji na elekcję pozostaje na wysokim poziomie, nie pozostawiając miejsca na aktywność określonych grup społecznych. W dłuższej perspektywie prowadzi to do wykluczenia uczestnictwa tych grup z procesu współdecydowania o obsadzeniu ważnych stanowisk państwowych, jednocześnie powodując brak ich reprezentacji na scenie politycznej. Pomijając jednak tę specyficzną sytuację, badacze powszechnie sądzą (np. Crewe, Denver 1985; Mainwaring 1998; Rose, Munro, Mackie 1998; Krupavičius 1999), że niższa chwiejność wyborcza jest korzystna dla demokracji i ma istotne znaczenie dla trwałości systemu politycznego. To z kolei przekłada się na możliwości budowania silniejszych relacji na scenie partyjnej w oparciu o zakorzenione na niej podmioty oraz na uaktywnienie się możliwości przenoszenia przez partie punktu ciężkości z działań ukierunkowanych na zainteresowanie jak największej ilości potencjalnych zwolenników na strategię programowe i bieżące działania.

Warto podkreślić, że obok chwiejności wyborczej autorzy wykorzystują również inne wskaźniki stabilności systemu partyjnego, które stanowią wobec niej miary uzupełniające. Scott Mainwaring i Timothy Scully (1995, 4–6) w analizie stabilności systemów państw Ameryki Łacińskiej diagnozowali także siłę zakorzenienia partii politycznych w społeczeństwie, społeczną akceptację dla procesu wyborczego jako legalnej drogi do władzy oraz liniową organizację struktur partyjnych. Algis Krupavičius (1999) dokonał analizy stabilności systemów partyjnych państw Europy Wschodniej, poddając diagnozie proporcjonalność systemu wyborczego, frekwencję, siłę nowych partii politycznych w systemie, efektywną liczbę partii, siłę największej partii parlamentarnej oraz proporcję głosów zmarnowanych.

Chwiejność wyborcza wskazywana jest również jako jeden z ważnych wskaźników strukturalnych zmian zachowań wyborczych (Mair 2005). W ujęciu periodycznym wskazać należy trzy etapy, w których następowała jakościowa zmiana typu zachowań wyborczych w odniesieniu do kryterium więzi wyborców z partiami. Pierwszy typ dominował do lat 60. XX wieku w demokracjach zachodnich. Opierał się on na stabilnych lojalnościach partyjnych. Klasyczne badania Szkoły Kolumbijskiej dowodziły, że wyborcy raczej wykazują tendencję do stabilności swoich preferencji politycznych, rzadko zmieniając sympatie i antypatie polityczne (Campbell, Converse, Miller, Stokes 1960, 93 i nast.). Poprzez wspieranie tego samego podmiotu w kolejnych elekcjach wyborca potwierdzał silne przywiązanie i lojalność względem niego. Początek lat 70. w Europie Zachodniej przyniósł zmiany, które zainicjowały proces krystalizacji drugiego typu zachowań wyborczych, zasadzających się na zmianie lojalności wyborczej. Wyborcy częściej decydowali się na przeniesienie głosu wyborczego na inny podmiot polityczny, jednak najczęściej następowało to w ramach rodzin partyjnych. Przeniesienie lojalności wyborczych może być konsekwencją zmian w społecznej bazie poparcia, tradycyjnie związanej z daną partią. Efektem tych przekształceń będzie konieczność adaptacji partii politycznych do nowej struktury wyborców. Jak zauważa Wiesława Jednaka (1997, 256), „przekształcenia bazy poparcia partyjnego mogą doprowadzić do zmiany kierunku polityki partii oraz jej programu. Tempo tych zmian jest uzależnione od charakteru problemów dzielących rywalizujące partie, znaczenia nowych kwestii politycznych i reakcji elit partyjnych na fakt ich pojawienia”. W miarę kolejnych badań, coraz częściej pojawiały się analizy wskazujące na osłabianie więzi między wyborcami a partiami politycznymi, a diagnozowane zmiany wartości politycznych czy zmieniające się podziały socjopolityczne wpływały na trudności w przewidywaniu zachowań wyborczych obywateli. Russel Dalton oraz Martin Wattenberg (1993, 193–218), przeprowadzając analizę wyników badań zachowań wyborczych w różnych krajach, zauważyli coraz słabszą identyfikację partyjną we współczesnych demokracjach. Dalsze badania tych autorów (Dalton, Wattenberg 2000) potwierdziły ten trend i ukazały, że w 17 z 19 analizowanych krajów siła więzi partyjnych osłabła. Część autorów coraz częściej mówiła o kataryzycznych i fundamentalnych zmianach, czyli o całkowitym zaniku lojalności partyjnych, co stanowi trzeci typ zachowań wyborczych. Jako fundamentalną przyczynę załamania się stabilnych więzi między partiami politycznymi i wyborcami Dalton (2000, 22) wskazuje procesy modernizacji społecznej i politycznej. Pojęcie to kryje w sobie kilka zjawisk, które w konsekwencji oddziaływania przyczyniły się do zmniejszenia lojalności partyjnej i zwiększenia chwiejności wyborczej. Pierwszy z nich to załamanie się tradycyjnych podziałów socjopolitycznych (Dalton, Flanagan, Beck 1984; Franklin, Mackie, Valen 1992). Przykładowo, mniej wyraźne stały się opozycje pomiędzy pracownikami a właścicielami, większa mobilność geograficzna i społeczna doprowadziły do

ujednoczenia stylów życia, a procesy sekularyzacyjne osłabiły podziały religijne. Drugim jest mobilizacja poznawcza obywateli (Inglehart 1970; Nie, Verba, Petrocik 1979; Dalton 1984). Proces ten wynika m.in. z coraz większej powszechności edukacji, zmniejszenia kosztów pozyskiwania informacji politycznej, zwiększenia zasobów obywateli w pozyskiwaniu nowych informacji i ich weryfikacji. Wszystko to sprawiło, że obywatele stali się w większym stopniu autonomicznymi podmiotami rynku wyborczego i w większej mierze w procesie podejmowania decyzji wyborczej polegają na własnej wiedzy i zdolnościach niż odniesieniu społecznym czy politycznym. „Poznawcza mobilizacja oznacza, że obywatele posiadają wystarczający poziom umiejętności politycznych i zasobów koniecznych, by stać się samowystarczalnym decyzyjnie podmiotem w polityce” (Dalton 1988, 18). Równocześnie należy zauważyć, że jest to teza konstruująca myśl, która stanowi, że osłabienie więzi między obywatelami i partiami politycznymi jest wynikiem słabej wiedzy obywateli w kwestiach politycznych (Lazarsfeld, Berelson 1944) oraz ich małego zainteresowania tą sferą. Mobilizacja poznawcza nie musi oznaczać merytorycznej wiedzy posiadanej przez obywateli, ale przede wszystkim wskazuje na szerokie możliwości dostępu do niej i transparentność informacyjną rynku wyborczego. Nie wyklucza słabszej wiedzy wynikającej z braku zainteresowania płaszczyzną polityczną. Trzeci obszar to zmiany na poziomie funkcjonowania partii politycznych, które w coraz mniejszym stopniu spełniają swoje tradycyjne funkcje, a przyjmują nowe, bardziej doraźne, ukierunkowane na krótkoterminowe cele, m.in. w płaszczyźnie komunikacji z wyborcami czy ekspresji celów programowych.

Powyższe obserwacje tworzą coraz szerszą przestrzeń dla mniej stabilnego elektoratu — z jednej strony tego, który przyciągany jest sporadycznie, nie wykazując wewnętrznej potrzeby współudziału w podejmowaniu ważnych dla państwa i społeczeństwa decyzji. Elektorat ten można nazwać nieregularnym, uczestniczącym incydentalnie w elekcjach. Z drugiej strony przestrzeń ta tworzy miejsce dla wyborców aktywnie uczestniczących w procesie wyborczym, jednak niezwiązanych lojalnością z żadnym podmiotem. Bernadette Hayes i Ian McAllister (1996) nazywają ich wyborcami przepływającymi (ang. *floating voters*), wskazując, że oddziaływania wyborcze w zdecydowanej mierze powinny się odwoływać do tego segmentu, bowiem jest on najbardziej wrażliwy na wpływ kampanii. Tak zdefiniowanemu typowi wyborców badacze przypisują różne cechy: mniejszy fanatyzm polityczny (Converse 1962; Zaller 2003), większą podatność na oddziaływanie mediów (Zukin 1977), posiadanie mniejszego zakresu informacji politycznej (Haller 2003). Wyniki badań Stevena Chaffee oraz Sun Y. Choe (1980) wskazują, że wyborcy niezdecydowani słabiej różnicują wizerunki kandydatów w elekcjach, wykazują słabszą identyfikację z określoną partią oraz są mniej wykształceni. Wyjaśnianie zachowań wyborczych obywateli na podstawie długoterminowych czynników, takich jak np. miejsce zajmowane w strukturze społecznej, stało się zatem niewystarczające, a dotarcie do wielo-

plaszczynowych uwarunkowań chwiejności wyborczej wzbudza coraz większe zainteresowanie badaczy.

Stabilność poziomu frekwencji przez niektórych badaczy łączona bywa także z głosowaniem nawykowym (Plutzer 2002; Franklin 2004; Cześnik, Żerkowska-Balas 2011). O ile wielu autorów zgadza się, że głosowanie jest nawykiem (np. Verba, Nie 1972; Brody, Sniderman 1977; Green, Shachar 2000; Gerber, Green, Shachar 2003; Franklin 2004; Fowler 2006; Denny, Doyle 2009; Aldrich, Montgomery, Wood 2011; Dinas 2012), to w literaturze przedmiotu nie funkcjonuje powszechnie przyjęta definicja tego rodzaju głosowania. Znaczna część z nich podkreśla, że wyborca głosujący konsekwentnie w ten sam sposób uruchamia głosowanie nawykowe (Plutzer 2002; Franklin 2004; Fowler 2006), choć należy podkreślić, że istnieje wiele zmiennych, które mogą moderować głosowanie stabilnie prowadzone w tym samym kierunku. Donald Green oraz Ron Shachar (2000) definiują głosowanie jako nawykowe wówczas, gdy głosowanie w jednej elekcji zwiększa prawdopodobieństwo podjęcia identycznego zachowania w kolejnej. Brane pod uwagę czynniki autorzy prezentują w formie wzoru:

$$p_t = p_{t-1} + \delta y_{t-1}$$

gdzie:

- p_t — prawdopodobieństwo, w jaki sposób wyborca zagłosuje w czasie t ;
- y_t — decyzja jednostki w czasie t ;
- δ — efekt nawyku.

Z tak sformalizowanej definicji płyną dwie ważne implikacje. Po pierwsze, szczegółowo precyzuje, dlaczego przyszłe głosowanie jest bardziej prawdopodobne: udział w głosowaniu zwiększa prawdopodobieństwo czynnego udziału w kolejnej elekcji. Po drugie, autorzy zauważają, że znaczna część badaczy, podejmując rozważania nad uwarunkowaniami głosowania nawykowego nie uwzględnia wewnętrznych, względnie stabilnych predyspozycji (związanych z tożsamością, osobowością, szczególnymi cechami indywidualnymi), skupiając się na charakterystykach nabytych w toku socjalizacji (Green, Shachar 2000; Denny, Doyle 2009).

Donald Green oraz Ron Shachar (2000) wskazują cztery mechanizmy, które według autorów stanowią możliwe wyjaśnienia głosowania nawykowego. Pierwszym są reperkusje psychologiczne. Obejmują one zmiany w jednostkowych, szeroko rozumianych orientacjach politycznych (np. lojalności partyjnej, zainteresowaniu polityką, poczuciu wpływu na sferę polityki). Stephen Finkel (1985) stwierdza, że aktywność wyborcza zwiększa wiedzę polityczną (znajomość programów wyborczych, podmiotów politycznych, ich działań i priorytetów) oraz możliwości wpływu na scenę polityczną. Może to oddziaływać na wzrost poczucia skuteczności politycznej, tym samym zwiększając

sząć prawdopodobieństwo aktywności w kolejnej elekcji. Drugi mechanizm próbujący wyjaśnić głosowanie nawykowe zasadza się na tezie, że podmioty polityczne traktują odmiennie obywateli biernych i czynnych wyborczo. Przede wszystkim podejmują względem jednostek aktywnych większy wysiłek ukierunkowany na podtrzymanie ich mobilizacji wyborczej (Huckfeldt, Sprague 1992). Mając na uwadze większą odporność biernych wyborców na komunikaty wyborcze oraz ich słabe zainteresowanie sceną polityczną, podmioty polityczne w mniejszym stopniu podtrzymują z nimi kontakt. Zatem większe prawdopodobieństwo głosowania w kolejnej elekcji można odnotować przy aktywnych wyborcach, podczas gdy bierni są często omijani jako grupa docelowa. Trzecim mechanizmem są bariery instytucjonalne, mogące utrudniać aktywność wyborczą obywatelom, którzy nie są obcy i doświadczeni w tej aktywności. System wyborczy w wielu krajach może generować szereg procedur, które dla niedoświadczonych wyborców z pewnością będą wysokim kosztem udziału w elekcji (np. koszty rejestracji wyborczej, poznanie zasad głosowania). Prawdopodobieństwo głosowania w kolejnej elekcji będzie funkcją doświadczenia wyborcy zdobywanego podczas poprzednich wyborów. Zatem aktywność wyborcza zwiększa prawdopodobieństwo dalszej aktywności (Gerber, Green, Shachar 2003). Ostatni mechanizm wskazany przez Greena oraz Shachara (2000) wskazuje na wzmacnianie poczucia obywatelskości u wyborców, którzy decydują się na aktywność elekcji. Poczucie to sprawia, że obywatel zaczyna myśleć o sobie w kategoriach wyborcy i w zbliżającym się dniu kolejnych wyborów odczuwa wewnętrzny „przymus” udziału w procesie decydowania o podziale mandatów. Tym samym jest większe prawdopodobieństwo, że wyborcy aktywni będą ponownie korzystać z przysługującego im czynnego prawa wyborczego oraz że bierni zdecydują się na absencję w kolejnej elekcji.

Według teorii głosowania nawykowego, chwiejność wyborcza jest wynikiem czynników indywidualnych oraz kontekstowych. Zręby fundamentalnego zachowania kształtowane są w procesie socjalizacji, wzmacniane jednocześnie w miarę podejmowania zachowań wyborczych w czasie uzyskania czynnego prawa wyborczego przez obywatela. Każdorazowe zachowanie wyborcze powinno bowiem przynajmniej w minimalnym stopniu zmieniać prawdopodobieństwo zachowania podejmowanego w elekcji kolejnej. W przypadku stabilnych demokracji głosowanie uważane jest jako nawyk kształtowany od momentu uzyskania czynnego prawa wyborczego i udziału w pierwszej elekcji, w której obywatel może wziąć pełny aktywny udział. Mark Franklin (2004, 5) stwierdza ponadto, że cykl, w którym dokonuje się ostateczne ukształtowanie poziomu stabilności zachowań obejmuje trzy pierwsze, następujące po sobie elekcje, w których dana jednostka może skorzystać z przysługującego jej czynnego prawa wyborczego. Przykładowo, jeśli w tym okresie obywatel zdecyduje się na bierność, wówczas mało prawdopodobne, że w kolejnych wyborach zmieni

swoje zachowanie. Co interesujące, badacze dowodzą, że istnieje większe prawdopodobieństwo przełamania nawyku bierności wyborczej i podjęcia decyzji o aktywności, niż przejścia z aktywności w pasywność wyborczą (Plutzer 2002).

1.1. Zagadnienia definicyjne

W literaturze przedmiotu występują różne rodzaje definicji chwiejności wyborczej, odwołujące się do różnych możliwości jej wykorzystywania w diagnozie i analizie systemów partyjnych. Generalnie definicje te tworzą trzy względnie autonomiczne grupy, w których autorzy kładą nacisk na różne aspekty zjawiska. Są to:

- definicje najwyraźniej podkreślające rdzeń chwiejności wyborczej, mianowicie zmianę;
- definicje odnoszące się do poziomu, na którym diagnozowana jest zmiana w zachowaniach wyborczych obywateli;
- definicje charakteryzujące chwiejność wyborczą przez pryzmat jej uwarunkowań.

Pierwsza grupa definicji odwołuje się do fundamentu zjawiska chwiejności wyborczej, którym jest transfer głosów wyborczych pomiędzy podmiotami na scenie partyjnej. Jak stwierdza znaczna część autorów: „Chwiejność wyborcza jest powszechnym wskaźnikiem stabilności głosowania” (Pedersen 1979; Dalton, Beck, Flanagan 1984; Bartolini, Mair 1990; Mainwaring, Scully 1995; Birnir 2005). Jóhanna Birnir (2006, 64) definiuje chwiejność wyborczą w tym ujęciu jako „procent głosów wyborczych przejętych i traconych przez partie w następujących po sobie elekcjach. Wyższy wskaźnik chwiejności wskazuje na większe przepływy elektoratów pomiędzy partiami w kolejnych wyborach”. Raúl Madrid (2005, 1) dowodzi, że chwiejność wyborcza jest „miarą przesunięcia netto w głosach poparcia bądź mandatów pomiędzy partiami politycznymi między jedną elekcją a kolejną”. Scott Morgenstern oraz Richard Potthoff (2003, 7) definiują chwiejność wyborczą jako „miarę stopnia, w jakim średnie poparcie wyborcze danej partii politycznej jest stabilne w różnych okresach wyborczych”. Allan Sikk (2005, 392) zauważa, że w swej istocie chwiejność wyborcza odzwierciedla stopień indywidualnych transferów głosów wyborczych pomiędzy kolejnymi elekcjami. Ponieważ jednak dane na poziomie poszczególnych wyborców nie są dostępne badaczom, wykorzystywane są w analizie statystyki poparcia poszczególnych podmiotów politycznych i zmian obserwowanych w tym obszarze. Karen Ferree (2010, 759) charakteryzuje chwiejność wyborczą jako całkowitą zmianę procentową mandatów bądź głosów poparcia zyskanych bądź utraconych przez wszystkie partie w danym systemie pomiędzy

kolejnymi wyborami. Autorka dodaje, że niski poziom chwiejności wyborczej generuje stałych wygranych i przegranych oraz zamyka rynek wyborczy przed nowymi podmiotami. Natomiast wysoki poziom chwiejności wyborczej powoduje znaczną niepewność wśród wyborców co do powyborczych rozstrzygnięć, jak również częstsze zmiany na scenie partyjnej oraz wymusza nieustanne negocjacje koalicyjne.

Drugi rodzaj definicji wyraźnie podkreśla, że transfery głosów wyborczych mogą dokonywać się na różnych poziomach reprezentacji politycznej. Jest to ważny zakres definicyjny, który jest punktem wyjścia rozważań dotyczących uwarunkowań i konsekwencji rozpoznanych przesunięć. Ivor Crewe (1985, 8), powołując się na wyniki wielu badań konstatuje, że chwiejność wyborcza jest „wielowarstwową koncepcją złożonych wymiarów analitycznych i empirycznych”. Mimo iż najczęściej obliczana i analizowana na zagregowanym poziomie systemu partyjnego, jej wynik odnosi się do zmian występujących na różnych poziomach reprezentacji. Romain Lachat (2004, 5–6) wyróżnia dwa rodzaje chwiejności wyborczej: międzyelekcyjną (ang. *inter-election*) oraz wewnątrz-kampanijną (ang. *campaign*). Pierwszy z nich odnosi się do pomiaru przesunięć poparcia wyborczego dokonywanych pomiędzy następującymi po sobie wyborami. Drugi natomiast punktem odniesienia czyni grupy partii wyróżnione na bazie kryterium ideologicznego. W jego ramach mierzy się przesunięcia wewnątrzblokowe oraz międzyblokowe. Jak podkreśla autor, zmiany preferencji między blokami partii politycznych w znaczącym stopniu dotyczą radykalnego odejścia od jednostkowych tradycyjnych lojalności.

W literaturze przedmiotu najczęściej autorzy odwołują się do ujęcia trójstopniowego, zaproponowanego przez Stefano Bartoliniego i Petera Maira (1990, 25), którzy wyróżniają trzy poziomy chwiejności: systemowe, blokowe oraz partyjne, odnoszące się do przesunięć pomiędzy partiami danego systemu. Każde z tych ujęć wiąże się ze zmianami poparcia wyborczego poszczególnych partii w czasie, jednak wyniki te są odmiennie agregowane. W najszerszym ujęciu — chwiejność systemowa mierzy zmiany w akceptacji wszystkich podmiotów w danym systemie partyjnym ujmowane sumarycznie. Chwiejność ta odnosi się do kierunku zmian zachowań wyborczych obywateli między kolejnymi wyborami w płaszczyźnie aktywność — bierność wyborcza. Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 4) podkreślają, że „chwiejność wyborcza jest zjawiskiem wywodzącym się z poziomu indywidualnego zachowania, ale nabiera znaczenia politycznego przede wszystkim w odniesieniu do zmian, które produkuje w strukturze systemów partyjnych”. Najszerszy poziom analizy odwołuje się do pomiaru przesunięć aktywności wyborczej obywateli. Chwiejność systemowa nie różnicuje poparcia dla poszczególnych partii politycznych, startujących w danej elekcji. Ujmuje je całościowo jako sumę poparcia dla wszystkich podmiotów, uczestniczących w walce o głosy elektoratu. Mikołaj Cześniak, Paweł Grzelak oraz Michał Kotnarowski (2011) wyborców, którzy w różnych elekcjach swobodnie

zmieniają swoje zachowanie w aspekcie bierności i aktywności wyborczej, nazywają kapryśnymi, w badaniach Agnieszki Turskiej-Kawy (2013) są oni określani jako niesystematyczni, przy czym kategoria ta mieści w sobie trzy podtypy: nie-obserwatorów, bezsilnych obserwatorów oraz zaangażowanych obserwatorów. Nie-obserwatorzy to wyborcy, którzy nie interesują się częścią elekcji, co powoduje brak ich zaangażowania w kampanię oraz odrzucanie informacji na temat danej elekcji, która nie ogniskuje ich uwagi. Bezsilni obserwatorzy to obywatele zdegrustowani i rozczarowani działaniami na scenie politycznej, co znajduje swój wyraz w czasowej absencji. Z kolei dla zaangażowanych obserwatorów akt bierności jest formą aktywności typu protest.

Podkreślić należy, że chwiejność wyborcza nie może być traktowana jako pojedyncze zdarzenie, ale proces, którego dogłębne analizy odzwierciedlają dynamikę zachowań wyborczych w czasie. Tym samym, niejako definicyjnie, analiz dokonuje się w kontekście dwóch następujących po sobie elekcji lub w dłuższym czasie. Jednakże, szczególnie w kontekście systemowej chwiejności wyborczej, istotne znaczenie ma rodzaj elekcji branych pod uwagę w analizie, bowiem — jak dowodzą badania — wyborcy prezentują różny stosunek do elekcji odmiennego szczebla, co ma swoje konsekwencje w ich zachowaniach wyborczych. Podkreślić należy dwie powszechnie występujące płaszczyzny wyborczej eksploracji o różnym, szczególnie społecznym znaczeniu (Turska-Kawa 2013, 167 i nast.). Pierwszą są wybory krajowe — prezydenckie i parlamentarne — które mają wyższy status systemowej i społecznej istotności. Na drugi obszar, mający charakter drugorzędny, składają się elekcje samorządowe i do PE. Wybory „drugiego porządku” charakteryzują się: niższym stopniem partycypacji politycznej wynikającym z mniejszej polityzacji, a tym samym mobilizacji wyborców; traktowaniem ich przez obywateli jako sposobu wyrażenia niezadowolenia z rządzących oraz mniejszą ilością powodów do głosowania strategicznego (wówczas następuje głosowanie zgodne z naturalnymi preferencjami, czego skutkiem jest większe poparcie dla małych partii) (Wiszniowski 2008, 208—209). Biorąc powyższe pod uwagę, miarodajnymi pomiarami systemowej chwiejności wyborczej będą jedynie te, które dokonywane są pomiędzy elekcjami tego samego szczebla. Słabość porównań między różnymi elekcjami będzie wynikała m.in. z odmiennych uwarunkowań partycypacji wyborczej w wyborach różnego szczebla.

Nieco węższe ujęcie chwiejności wyborczej w koncepcji Bartoliniego i Maira (1990, 25) odnosi się do zmian w płaszczyźnie poparcia dla określonych rodzin czy bloków partii politycznych. Projektując miarę chwiejności blokowej, autorzy próbują zminimalizować obciążenie pomiaru, wynikające z niedostrzeżenia w klasycznej analizie rozróżnienia ideologicznego partii, między którymi dokonuje się transfer głosów wyborczych. W tym kontekście należy mieć na uwadze, że inną jakościowo sytuację stanowi ta, w której wyborcy zmieniają

swoje preferencje, oddając głos w kolejnych elekcjach na zupełnie odmienne ideologicznie i programowo partie (np. liberalną w elekcji t i konserwatywną w wyborach $t + 1$), a inną taką, w której głosy są oddawane na bliskie w różnych wymiarach podmioty (np. socjalistyczną i socjaldemokratyczną). Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 22), by uwzględnić te różnice, wprowadzają pojęcie blokowej chwiejności wyborczej — na przykład pomiędzy partiami, które na scenie politycznej występują jako spójna struktura programowa, wzajemnie wspierająca się w podejmowanych przedsięwzięciach politycznych. Chwiejność ta odnosi się do przesunięć poparcia wyborczego pomiędzy minimum dwiema grupami partii politycznych, między którymi zawiązana jest relacja blokowa. Według autorów, rezygnacja z poparcia danej partii zdecydowanie częściej skłania jednostkę do ukierunkowania swojego zainteresowania na partię bliższe tej, która zawiodła, bowiem trafniej odpowiadają one jego oczekiwaniom i potrzebom. Patrząc szerzej, należy również wspomnieć o tzw. rodzinach partii — są one wyróżniane jednym najczęściej bardzo wyraźnym kryterium ideologicznym, np. religijne, konserwatywne, lewicowe. Jak wskazuje Ryszard Herbut (1997C, 102), „proces wyodrębniania poszczególnych typów partii politycznych opiera się przede wszystkim na założeniu, iż posiadają one określoną tożsamość, jako wynik określonego procesu historycznego. Właśnie historyczny kontekst procesu kształtowania się partii politycznych wpływa na charakter i treść adaptowanych przez nie strategii. W literaturze politologicznej jest stosowana koncepcja rodzin partii, które dysponują wyraźną i odrębną tożsamością ideologiczno-programową”. Ramy wyznaczników tej odrębności zarysowują wewnętrzną homogeniczność ideologiczno-programową partii należących do jednej rodziny, przy równoczesnej heterogeniczności międzyrodzinnej. Poprzez interpretację blokową i rodzin partyjnych autorzy przenoszą nacisk z indywidualnych partyjnych analiz na rzeczywisty zasięg zmian wzdłuż podziałów socjopolitycznych. Chwiejność wyborcza grupowa może być analizowana w czterech płaszczyznach (Markowski 2001, 58; Lachat 2004, 9; Errson 2012, 2):

- pomiędzy rodzinami partii politycznych (ang. *between-party-families volatility*) — w sytuacji tej, jeśli przesunięcia odnotowane są jedynie wewnątrz danej rodziny to chwiejność wynosi 0, bowiem relacje między funkcjonującymi rodzinami nie zmieniają się;
- wewnątrz jednej rodziny partyjnej (ang. *within-party-families volatility*) — wówczas suma partii składających się na daną rodzinę jest punktem odniesienia wewnętrznych przesunięć wyborców między podmiotami połączonymi kryterium ideologicznym;
- wewnątrz danego bloku (ang. *within-block volatility*) — wówczas suma partii składających się na dany blok jest punktem odniesienia wewnętrznych przesunięć wyborców między podmiotami danej struktury;
- między blokami w danym systemie partyjnym (ang. *between-block volatility*) — wówczas, jeśli przesunięcia odnotowane są jedynie wewnątrz danego

bloku to chwiejność wynosi 0, bowiem relacje między funkcjonującymi blokami nie zmieniają się.

Najwyższy trzeci poziom chwiejności wyborczej w koncepcji Bartoliniego i Maira (1990, 25) odwołuje się do transferów głosów pomiędzy pojedynczymi partiami politycznymi. Chwiejność wyborcza w ujęciu partyjnym odnosi się do zmian w kierunku alokacji głosu wyborczego obywateli; punktem odniesienia są wyborcy korzystający z czynnego prawa wyborczego. Jest miarą przesunięć poparcia partyjnego pomiędzy podmiotami aktywnymi w danym systemie partyjnym. Chwiejność na poziomie partyjnym stanowi miarę liczby wyborców zdobytych i/lub utraconych w określonym czasie, najczęściej mierzonym następującymi po sobie elekcjami. Diagnoza poziomu zmienności wyborczej na poziomie partyjnym minimalizuje podstawowy błąd pomiaru chwiejności systemowej, mianowicie pominięcie analizy zmienności poparcia pomiędzy podmiotami tworzącymi dany system partyjny (Sikk 2005, 408). Poziom ten nie tyle odnosi się do chwiejności rozumianej na poziomie wejścia i wyjścia wyborców z systemu, ale względem jego poszczególnych składników. Obywateli, którzy są aktywni wyborczo, jednak zmieniają swe partyjne preferencje, Cześnik, Grzelak oraz Kotnarowski (2011) nazywają chwiejnymi, w badaniach Turskiej-Kawy (2013) są oni określani jako aktywni labilni.

Jan-Erik Lane i Svante Errson (1999, 127) chwiejność partyjną definiują jako wskaźnik akceptacji poszczególnych partii w społeczeństwie, wyrażany dynamiką zmian w poparciu określonego podmiotu w czasie. Jeśli wskaźnik chwiejności partyjnej jest niski, oznacza to, że akceptacja poszczególnych podmiotów jest znacząca, co ma swoje odzwierciedlenie w mniejszych przepływach głosów wyborczych pomiędzy aktywnymi na scenie politycznej partiami. Sytuacja, w której wskaźnik ten jest wysoki, ukazuje, że akceptacja dla kształtu sceny partyjnej jest słabsza, a wyborcy prezentują niski poziom lojalności partyjnej. Albert Hirschman (1970; Hirschman, Nelson 1976) zauważa, że lojalność jest „specyficznym przywiązaniem”, które niejako zespala jednostkę z jego obiektem i nawet w sytuacji jego trudności czy upadku sprawia, że trwamy przy nim i identyfikujemy się z jego wartościami, przymiotami czy kierunkiem działań. Można artykułować własne niezadowolenie z prowadzonej przez obiekt lojalności aktywności, jednak to nie wpływa na związek i bliskość, które odczuwamy względem niego. Obserwacja dynamiki zmian w poparciu poszczególnych podmiotów pozwala partiom na trafniejszą predykcję wyniku wyborczego oraz włączenie tych obserwacji w formułowane strategie wyborcze, skierowane do określonych grup elektoratów.

Andrzej Antoszewski (*Encyklopedia politologii...*, 1999, 204—205) wyróżnia trzy poziomy przesunięcia wyborczego. Pierwszy z nich to przesunięcie netto poparcia wyborczego (ang. *net volatility*). Rozpoznaje się go w ramach następujących po sobie elekcji, poprzez obliczenie bezwzględnej wartości różnicy w wynikach, które osiągnęły poszczególne podmioty polityczne. War-

tość współczynnika wyraża się poprzez sumę zysków zdobytych przez partie, które polepszyły swój wynik wyborczy, do której dodaje się procent zysków uzyskanych przez partie, które nie uczestniczyły w poprzedniej elekcji. Indeks ten pomija zatem straty głosów. Inną metodą obliczenia indeksu poparcia wyborczego netto jest zsumowanie wszystkich zysków i strat oraz podzielenie tej wartości przez 2. Drugim poziomem przesunięcia poparcia wyborczego w ujęciu Antoszewskiego jest transfer międzyblokowy (ang. *inter-block volatility*). Podążając za myślą Bartoliniego i Maira (1990) autor podkreśla, że o ile wyborcy są skłonni z różnych powodów odwracać się od konkretnych partii, to jednak w mniejszym stopniu prawdopodobne jest, że ich głos zostanie przesunięty do partii odmiennej ideologicznie. Trzeci poziom przesunięcia poparcia wyborczego to przesunięcie brutto (ang. *gross volatility*). Wskaźnik ten odnosi się do zmiany wyborczej alokacji preferencji w kolejnych elekcjach. Dotyczy on elektoratu aktywnego, korzystającego z przysługującego mu czynnego prawa wyborczego, który w kolejnych elekcjach popiera inny podmiot partyjny. Kontinuum zachowań można zarysować w tym przypadku od sytuacji, w której żaden wyborca nie zmienia swojego zachowania z poprzedniej elekcji (głosuje na tę samą partię) do tej, w której każdy pojedynczy wyborca zmienia swoje preferencje (oddaje głos na inny podmiot partyjny). Jak wyjaśnia Antoszewski (*Encyklopedia politologii...*, 1999, 205), jeśli wszystkie rywalizujące ze sobą partie otrzymują w dwóch następujących po sobie elekcjach identyczne poparcie to wskaźnik przesunięcia netto wynosi 0,0. Nie oznacza to jednak, że wszyscy wyborcy głosują tak samo. Całościowy transfer głosów jest wyrażany wartością brutto i przyjmuje się, że jego wartość przewyższa trzykrotnie wartość przesunięcia netto. W zakresie relacji między nimi możliwe, choć w różnym stopniu prawdopodobne, są cztery sytuacje (Lane, Errson 1997, 180—181), które prezentuje rysunek 1 zamieszczony poniżej.

		chwiejność wyborcza netto	
		niska	wysoka
chwiejność wyborcza brutto	wysoka	I	II
	niska	III	IV

Rysunek 1. Relacje pomiędzy chwiejnością wyborczą brutto i chwiejnością wyborczą netto
 Źródło: (Lane, Errson 1997, 180—181).

Maksymalnie niska (ang. *low*) chwiejność wyborcza brutto (ang. *gross volatility*) może współwystępować z maksymalnie wysoką (ang. *high*) chwiejnością wyborczą netto (ang. *net volatility*). Byłoby to możliwe w elekcji, w której w danym okręgu wyborczym głos jednego pojedynczego wyborcy zmieniłby wynik elekcji w odniesieniu do rankingu głosów uzyskanych przez startujące w wyborach partie polityczne. Z kolei sytuacja odwrotna — wysoka chwiej-

ność wyborcza brutto oraz równoległa niemalże zerowa chwiejność wyborcza netto — pojawi się w momencie, gdy w tym samym okresie żadna ze stron nie poniosła straty netto, natomiast każdy aktywny wyborca zmienił w porównaniu z poprzednią elekcją podmiot, na który oddał głos. Mimo pewnego prawdopodobieństwa zarysowanych sytuacji (I i IV) w praktyce zdecydowanie punkt ciężkości przenosi się na pozostałe dwie (II i III).

Analizując sytuacje II i III nie sposób pominąć kategorii podziału socjopolitycznego, pierwotnie zaproponowanej przez Steina Rokkana i Seymoura Lipseta (1967), a następnie rozwiniętej przez Bartoliniego i Maira (1990). Jest on „stabilnym układem polaryzacji wspólnoty politycznej, w ramach którego określone grupy społeczne udzielają poparcia konkretnym kierunkom polityki oraz partiom postrzeganym jako reprezentanci tych opcji, podczas gdy inne grupy społeczne popierają opozycyjne kierunki polityki oraz reprezentujące je partie polityczne” (Antoszewski, Herbut 1996, 290; Herbut 1997A, 43). Jest to zatem ogniwo łączące strukturę społeczną z układem politycznym, regulujące relacje między stronami tegoż układu. Pojawia się ono wówczas, gdy pomiędzy grupami społecznymi, reprezentującymi je partiami politycznymi i grupami interesów występują sprzeczne interesy, w ramach których współpraca i/lub jednoczesna realizacja na arenie politycznej jest niemożliwa. Pojęcie podziału socjopolitycznego zakłada współistnienie trzech fundamentalnych obszarów: empirycznego (społeczny punkt odniesienia konkretnego podziału), normatywnego (układ wartości, przekonań, postaw, dominujący w danej grupie społecznej, który jest integralną częścią jej kolektywnej tożsamości, w obronie którego grupa jest gotowa aktywizować swoje szeregi) oraz organizacyjnego (musi istnieć odrębna struktura organizacyjna — partia polityczna — której działania są odzwierciedleniem interesów grupowych w polityce państwowej) (Bartolini, Mair 1990, 215; Herbut 1996; Herbut 1997A, 41 i nast.). Kategoria podziału socjopolitycznego ma istotne znaczenie zarówno dla chwiejności wyborczej netto, jak i brutto. Model podziałów implikuje dwa istotne założenia. Po pierwsze, podziały socjopolityczne spajają wyborców i partie polityczne. Jak długo zachowują one swą moc, tak długo chwiejność wyborcza brutto będzie zminimalizowana. Po drugie, podziały mają wartość ciągłą, oddziałują najczęściej przez długie lata i obejmują całe pokolenia, co oznacza, że przykładowo podział ekonomiczny będzie strukturyzował poparcie partii w krajach, gdzie polityka odwołuje się do tego podziału. Jeśli obydwa te założenia są spełnione, wówczas konsekwencją jest sytuacja, która przez Rokkana została nazwana zamrożeniem systemów partyjnych, co jest konsekwencją głębokiej stabilizacji w zakresie podziałów socjopolitycznych. Jednak, gdy choć jedno z założeń nie jest prawdziwe to przekłada się to na wzrost chwiejności wyborczej brutto, a w tej sytuacji wzrost netto jest jedynie kwestią czasu.

Słabością prezentowanego modelu jest to, że przewiduje jedynie odzwierciedlenie pewnych podziałów socjopolitycznych na scenie partyjnej, jednak nie

ujmuje sytuacji, w której zmieniają się partie, odwołujące się do tych podziałów. Przykładowo, jeśli wyborca zmieni swój głos z partii komunistycznej na socjalistyczną wówczas oznacza to, że system nadal jest zamrożony, bowiem suma głosów partii odwołujących się do konkretnego podziału pozostaje na tym samym poziomie. Odmrożenie systemu nastąpi dopiero wtedy, gdy pojawią się lub znikną poszczególne podziały, strukturyzujące poparcie wyborców.

Ostatnią grupą definicji chwiejności wyborczej jest podejmowana przez badaczy charakterystyka zjawiska w odniesieniu do jego uwarunkowań. Wielu autorów ponosi trud terminologiczny, próbując opisać chwiejność wyborczą poprzez jej źródła, które najczęściej konstytuowane są jako hipoteza badawcza bądź wynik przeprowadzonych analiz empirycznych. Przykładowo, Kenneth Roberts oraz Erik Wibbels (1999, 575—590) dowodzą, że „chwiejność wyborcza jest funkcją krótkoterminowych perturbacji gospodarczych, instytucjonalnej stabilności demokracji oraz systemu partyjnego jak również podziałów socjopolitycznych”.

Biorąc powyższe pod uwagę, wynik poparcia partii politycznej jest podstawową jednostką analizy chwiejności wyborczej. Jest to ważne zarówno z teoretycznego, jak i praktycznego punktu widzenia. Partie polityczne są głównymi reprezentantami obywateli na scenie politycznej. Jedną z fundamentalnych ich funkcji (obok państwowo-publicznej i organizacyjnej) jest funkcja społeczna (Herbut 1997B, 68 i nast.), która w mniejszym lub większym zakresie wiąże partię polityczną ze strukturą społeczną. Wejście do parlamentu zapewnia odpowiednią ilość głosów zdobytych w elekcji, co związane jest z opracowaniem i wdrożeniem odpowiedniej strategii wyborczej, ukierunkowanej na pozyskanie niezbędnych głosów. „Strategia ta jest swoistego rodzaju towarem wprowadzonym na rynek wyborczy, ofertą programową przedstawioną masowemu wyborcy, która staje się z reguły punktem odniesienia indywidualnej decyzji wyborczej [...] z reguły opiera się na określonej koncepcji definiującej ideologiczną i programową tożsamość partii” (Herbut 1997B, 69). Wynik wyborczy jest zatem konsekwencją interakcji między wyborcami a partią polityczną. Analizy chwiejności wyborczej odzwierciedlają zmiany tych relacji w czasie i na różnych poziomach.

1.2. Pomiar chwiejności wyborczej

W swej istocie chwiejność wyborcza diagnozuje transfer jednostkowych głosów wyborczych z elekcji na elekcję. Ponieważ jednak dane o indywidualnych zachowaniach wyborczych nie są powszechnie dostępne, do diagnozy chwiejności wyborczej wykorzystywane są statystyki wyborcze.

Odnosząc się do chwiejności wyborczej brutto David Butler i Donald Stokes (1971, 337) wyróżniają trzy różne wskaźniki jej analizy:

- przesunięcia międzypartyjne (ang. *party switching*),
- chwiejność ogólna (ang. *overall volatility*),
- chwiejność sumaryczna (ang. *total volatility*).

Pierwszy ze wskaźników odwołuje się do najwęższej grupy obywateli, mianowicie tych wyborców, którzy w jednej elekcji głosowali na określoną partię, a w kolejnej zmienili przedmiot głosowania na inną, jednak w tych dwóch analizowanych elekcjach brali aktywny udział. Drugi wskaźnik dodatkowo obejmuje wszystkich uprawnionych do głosowania w dwóch elekcjach, które są kontekstem analizy; jako chwiejnych definiuje też takie jednostki, które przechodzą z bierności w aktywność wyborczą lub odwrotnie. Ostatni, najszerzy wskaźnik, rozpościera zasięg na jednostki, które wchodzą lub opuszczają szeregi elektoratu.

W zakresie chwiejności wyborczej netto badacze rozróżniają jej dwa rodzaje: chwiejność netto powszechnie znaną jako przesunięcie poparcia wyborczego (Indeks Pedersena) oraz chwiejność reprezentacji (ang. *seat volatility*), związaną ze zmianą uzyskiwanych przez określone podmioty partyjne mandatów w parlamencie, mierzoną tą samą miarą. Poziom chwiejności reprezentacji jest zwykle nieco wyższy od chwiejności wyborczej, indeks jest bardziej wrażliwy na pojedyncze przesunięcia.

Indeks Pedersena, pochodzący od nazwiska jego twórcy — duńskiego politologa, jest powszechnie wykorzystywaną i modyfikowaną miarą chwiejności wyborczej (1979; 1983). Oblicza się go, zestawiając ze sobą rezultaty dwóch kolejnych elekcji, przy czym istotna jest tutaj bezwzględna różnica w wynikach, uzyskanych przez poszczególne partie. Wyrażany jest on wzorem:

$$\text{chwiejność wyborcza} = \frac{\sum_{i=1}^n |p_{it} - p_{i(t+1)}|}{2}$$

gdzie:

- n — liczba partii;
- p_i — procentowa wielkość głosów oddanych na daną partię w określonym czasie t oraz $t + 1$.

Powyższy wzór pokazuje sumę wszystkich zysków i strat podzieloną przez 2. Innym sposobem obliczenia indeksu przesunięcia wyborczego jest obliczenie wartości przesunięcia poprzez sumę zysków zdobytych przez partie, które polepszyły swój wynik wyborczy, do której dodaje się ujęty procentowo wynik poparcia uzyskany przez partie nieuczestniczące w poprzednich wyborach. Obliczenie to nie uwzględnia zatem tych partii, które pogorszyły swój wynik, ogniskując uwagę jedynie na zyskach (*Encyklopedia politologii...*). Indeks Pedersena wykorzystywany był zarówno przez badaczy skonsolidowanych

demokracji (Bartolini, Mair 1990; Elff 2007), konsolidujących się systemów Ameryki Łacińskiej (Mainwaring, Scully 1995, Roberts, Wibbels 1999), Europy Wschodniej (Cotta 1996; Rose, Munro 2003; Lewis 2000; Tavits 2005) czy Afryki (Ferree 2004; Kuenzi, Lambright 2005; Mozaffar, Scarritt 2005; Lindberg 2007).

Indeks ten, zdaniem Eleanor Powell i Joshuy Tuckera (2009) można wykorzystywać w zakresie analizy chwiejności w dwóch odmiennych warunkach kontekstowych. Pierwszy dotyczy sytuacji przepływów wyborców pomiędzy funkcjonującymi w danym systemie partiami politycznymi (Chwiejność Wyborcza Typu B). Ten typ chwiejności uważa się za zasadniczy element demokracji, w której w konsekwencji wyborów dochodzi do przesunięć poparcia politycznego pomiędzy funkcjonującymi na scenie politycznej podmiotami. Tak rozumiana chwiejność wyraża się wzorem ogólnym Pedersena, z założeniem, że dotyczy on środowiska stabilnych partii politycznych, czyli tych, które zarówno w bieżącej elekcji, jak i poprzedniej podejmowały rywalizację wyborczą i uzyskały poparcie powyżej progu wyborczego. Jeśli zatem w dwóch kolejnych elekcjach scena polityczna nie ulegnie zasadniczym zmianom w kwestii funkcjonujących na niej podmiotów partyjnych, wówczas miara Chwiejności Wyborczej Typu B oraz Indeks ogólny Pedersena pokrywają się. Jednak, jeśli w systemie zaszły jakieś zmiany w tym aspekcie to wskaźniki te będą odmienne.

$$\text{Chwiejność Wyborcza Typu B} = \frac{\sum_{i=1}^n |p_{it} - p_{i(t+1)}|}{2}, \text{ pośród}$$

stabilnych partii politycznych

gdzie:

- n — liczba partii;
- p_t — procentowa wielkość głosów oddanych na daną partię w określonym czasie t oraz $t + 1$.

Indeks Pedersena może być także wykorzystywany w sytuacji wejścia w system partyjny nowych podmiotów politycznych i/lub wyjścia z niego funkcjonujących (Chwiejność Wyborcza Typu A). Drugi typ chwiejności jest zdecydowanie bardziej związany z niestabilnością systemu partyjnego w danym państwie, a jego wzrost implikuje szereg wyzwań i trudności dla podmiotów współpracujących z rynkiem politycznym (np. inwestorów gospodarczych). Tak rozumiana chwiejność będzie wyrażana wzorem:

$$\text{Chwiejność Wyborcza Typu A} = \frac{\left| \sum_{o=1}^n P_{ot} + \sum_{w=1}^n P_{w(t+1)} \right|}{2}$$

gdzie:

- o — „stara” partia biorąca udział w wyborach w czasie t ;
- w — „nowa” partia, uaktywniająca się na scenie w czasie $t + 1$;
- n — liczba partii;
- P_{ot} — procentowa wielkość głosów oddanych na „starą” partię w określonym czasie t ;
- $P_{w(t+1)}$ — procentowa wielkość głosów oddanych na „nową” partię w określonym czasie $t + 1$.

Wzór ten ujmuje jedynie nowe partie, które pojawiają się w danej elekcji na scenie politycznej i z założenia nie miały rzeczywistego poparcia wyborczego w poprzedniej elekcji oraz partie, które w poprzedniej elekcji miały swoje poparcie, jednak w kolejnej już go nie gromadzą z powodu wycofania się z wyborów. Klasyczny Indeks Pedersena w prezentowanym ujęciu wyraża się zatem sumą Chwiejności Wyborczej Typu A i Chwiejności Wyborczej Typu B.

Odmienne podejście ukierunkowane na diagnozę współczesnych wzorców chwiejności wyborczej prezentują Renaud Foucart, Marjorie Gassner oraz Emilie van Haute (2013). Autorzy określają zaproponowany przez siebie model jako proste narzędzie analizy chwiejności wyborczej, oparte na zdecentralizowanych wynikach. Co więcej, model ten uwzględnia pewne specyficzne, lokalne aspekty analizowanych elekcji, pozwala na analizę oddziaływania na wyniki elekcji rozpoznawalnych polityków w danym obszarze oraz z większym prawdopodobieństwem umożliwia przewidywanie wyników wyborczych. Podstawę modelu stanowi pomiar wyników uzyskanych przez daną partię w bieżącej elekcji w porównaniu do elekcji poprzedniej. Autorzy podkreślają, że wynik generalny danej partii jest rezultatem jej krajowego potencjału i cech w poszczególnych okręgach wyborczych, co uzasadniane jest przez osiągnięte odmienne rezultaty w różnych regionach kraju. Autorzy zaznaczają, że zaprezentowany model jest jedynie narzędziem ukazującym i dokonującym pomiaru zmiany, jednak nie ma w istocie wyjaśniać przyczyny tej chwiejności.

Renaud Foucart, Marjorie Gassner oraz Emilie van Haute dokonują istotnego założenia, że liczba wyborców w danej strefie jest stała — tzn., że jeśli jeden wyborca głosujący na partię i wycofuje się z wyborów, a jednocześnie pojawia się nowy wyborca popierający również partię i , to model diagnozuje tę zmianę jako brak przesunięcia. Biorąc pod uwagę poziom osób wstrzymujących się od skorzystania z czynnego prawa wyborczego suma będzie wyglądała następująco:

$$\sum_{i=1:n} y_{t,j}^i + A_{t,j} = 1$$

gdzie:

- n — liczba partii;
- $y_{t,j}^i$ — wynik wyborczy partii i w strefie j w określonym czasie t ;
- $A_{t,j}$ — poziom absencji w strefie j w określonym czasie t .

Wynik wyborczy danej partii będzie składał się z trzech komponentów odnoszących się do odmiennych typów wyborców: lojalnych (tych, którzy oddali swój głos na daną partię zarówno w elekcji t , jak i w poprzedniej $t-1$); nowych (tych, którzy zagłosowali na daną partię w elekcji t , ale nie oddali na nią głosu w $t-1$; ta kategoria ujmuje także wyborców głosujących po raz pierwszy) oraz lokalnych wyborców (specyficznych dla danego okręgu, strefy, którzy niekoniecznie popierają ogólnokrajową i ideologiczną działalność danej partii, ale przede wszystkim związani są z jej aktywnością w mniejszym obszarze; będą to również osoby, które są zwolennikami lokalnych liderów). Wówczas wynik $y_{t,j}^i$ będzie sumą poszczególnych komponentów:

$$y_{t,j}^i = \alpha^i + \beta^i y_{t-1,j}^i + \varepsilon^i$$

gdzie:

- α^i — nowi wyborcy (autorzy przewidują, że $\alpha^i \geq 0$);
- $\beta^i y_{t,j}^i$ — wyborcy lojalni (autorzy przewidują, że $0 \leq \beta^i \leq 1$);
- ε^i — wyborcy lokalni.

Wprowadzając powyższe przewidywania, autorzy wyjaśniają, że ograniczenie analiz do tego ustawienia (gdzie $\alpha^i \geq 0$, a $\beta^i \leq 1$) wynika z faktu, że silna w danej strefie partia ma zdecydowanie więcej do stracenia niż słabsza. Ponadto trudno jednoznacznie poczynić założenie, że początkowo silna pozycja będzie przyciągała nowych wyborców. Na bazie przeprowadzonych przez siebie analiz Foucart, Gassner oraz van Haute (2013) prezentują typologię przesunięć wyborczych w odniesieniu do dynamiki zmian w zbiorach wyborców nowych i lojalnych. Typologię tę prezentuje poniższa tabela.

Tabela 1

Typy przesunięć wyborczych według Renauda Foucarta, Marjorie Gassner oraz Emilie van Haute

α^i	β^i	Typ przesunięcia wyborczego
> 0	1	Zysk: partia zyskuje nowych wyborców i nie traci poprzednich.
> 0	< 1	Zastąpienie: partia zyskuje nowych wyborców, ale jednocześnie traci część poprzednich.
0	1	Stabilność: partia nie zyskuje nowych wyborców i nie traci poprzednich.
0	< 1	Strata: partia nie zyskuje nowych wyborców i traci poprzednich.

Źródło: (Foucart, Gassner, van Haute 2013).

Powyższe analizy powinny generować wskaźniki dla różnych okręgów, które odzwierciedlają lokalną specyfikę oddziaływania danej partii.

Ważnym aspektem, choć zdecydowanie rzadziej wykorzystywanym w badaniach empirycznych chwiejności wyborczej jest diagnoza przesunięć głosów wyborczych dokonywana z uwzględnieniem przynależności partii politycznych do bloków bądź rodzin partyjnych. Biorąc pod uwagę definicyjną treść chwiejności blokowej, poniżej przedstawiono indeks jej pomiaru.

$$\text{Chwiejność blokowa} = \frac{|PV_i + \dots + PV_k| + |PV_{k+1} + \dots + PV_n|}{2}$$

gdzie:

P_i — partia;

V_i — oddane na tę partię głosy.

Zastosowanie klasycznych miar chwiejności wyborczej nie generuje większych trudności, jeśli podmioty partyjne są obecne na scenie politycznej w okresie co najmniej dwóch następujących po sobie elekcji. Pewne niejasności występują jednak, gdy partie ulegają przekształceniom strukturalnym. Proces diagnozy chwiejności wyborczej napotyka wówczas co najmniej trzy trudności. Po pierwsze, są to problemy operacyjne, związane z kwalifikacją zmodyfikowanych podmiotów jako tożsamyh bądź kategorycznie różnych wobec ich genetycznych poprzedników, które brały udział w poprzedniej elekcji. Mogą one zatem być traktowane na kontinuum, którego jeden kraniec stanowi podmiot utożsamiany w pełni ze źródłem, natomiast na drugim znajduje się partia kategorycznie odmienna, traktowana jako nowa w kolejnej elekcji. Po drugie, strukturalne zmiany w kandydujących podmiotach nie zawsze będą klarowne i łatwe do uchwycenia przez wyborców. Mogą oni, przykładowo, nie mieć wystarczającej ilości informacji, by trafnie uchwycić zmiany lub zrozumieć ich zakres (np. relacje między zmianą strukturalną a zmianami ideologicznymi bądź programowymi). Po trzecie, problemy pojawiają się, gdy badacz chce porównywać poziom chwiejności zdiagnozowany dla danego państwa z wynikami uzyskanymi w innych krajach. „Występowanie takich zdarzeń, jak podziały i fuzje, sprawia, że bardzo trudno jest porównać zmienność w czasie wyborów przynajmniej w niektórych państwach europejskich (np. Francji i Włoch)” (Pedersen 1979, 5). Inną sytuację piętrzącą trudności w procesie wykorzystania klasycznych miar pomiaru chwiejności wyborczej stanowi wejście na rynek nowych partii politycznych. Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 311) rozróżniają trzy ich rodzaje: (1) takie, które powstają z połączenia już istniejących podmiotów; (2) te, które są wynikiem podziałów funkcjonujących partii oraz (3) te, stanowiące rzeczywiście nowe twory w danym systemie. W innym miejscu Mair (1999, 216—217) obrazowo dokonuje ich rozróżnienia poprzez wyróżnienie

partii: (1) nowych „przez małżeństwo”, (2) nowych „przez rozwód” oraz (3) nowych „od urodzenia”. Generalnie badacze zgadzają się z tym rozróżnieniem, choć przykładowo Simon Hug (2001, 13) kładzie nacisk na to, że nowe partie powinny powstawać bez pomocy polityków istniejących już partii, z kolei Sikk (2006, 57) ogniskuje definicje na partiach, które nie są spadkobiercami już funkcjonujących podmiotów — mają nową nazwę, strukturę, a jej kluczowych stanowisk nie zajmują politycy znani z działalności w innych podmiotach. André Krouwel i Paul Lucardie (2008, 279) określają rdzennie nową partię jako taką, która ma nową etykietę, ale nie więcej niż połowa jej kluczowych polityków pochodzi z poprzedniej partii. Zróżnicowanie jakościowe zarysowanego problemu wymusza każdorazowe odwoływanie się do szerszych kontekstów analizy i z pewnością uniemożliwia proste porównania chwiejności wyborczej między nimi, zdiagnozowanej podobnymi miarami. Racjonalnym rozwiązaniem w tym względzie może być traktowanie jako nowych wszystkich tych partii, które startują w wyborach na mocy nowego pełnomocnictwa normatywnego. Zapobiega to sytuacji, w której jako nowe podmioty traktuje się te, które poddane zostały modyfikacjom na różnych poziomach swojego funkcjonowania, np. zmieniły tylko nazwę (Ruch Palikota — Twój Ruch).

1.3. Chwiejność wyborcza a poziom konsolidacji demokracji

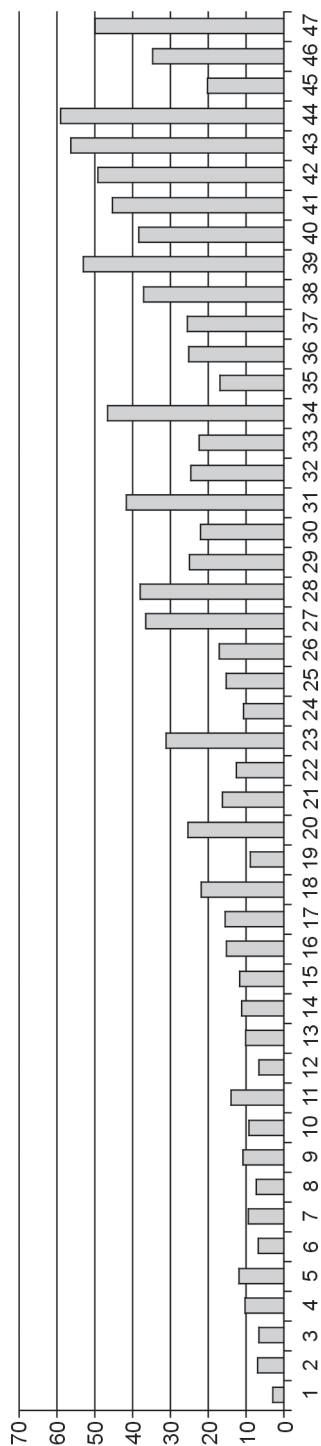
Analizy chwiejności wyborczej są powszechną miarą dynamiki zmian systemu partyjnego, wykorzystywaną przez badaczy państw o różnej historii czy odmiennych doświadczeniach systemowych. Uczynienie tych kontekstów punktem odniesienia otrzymywanych przez autorów wyników skłania do wniosku, że poziom konsolidacji demokracji może być istotnym czynnikiem różnicującym chwiejność wyborczą w państwach.

Analiza współczesnych systemów politycznych wśród priorytetowych pytań zawiera to, czy dany system jest demokratyczny czy też nie. Robert Dahl (1995, 13) zwraca uwagę, że termin ten może być użyty „i do oznaczenia pewnego ideału, i do rzeczywistego ustroju znacznie odeń odbiegającego”. Z jednej strony możemy dokonywać opisów procedur obowiązujących w państwie, zapewniających demokratyczny ład, zapisanych w konstytucji i kolejnych ustawach. Możemy zwracać uwagę na funkcjonowanie wolnych wyborów i instytucji referendum, w których jednostki mają prawo oddawać swój głos na preferowanych kandydatów czy opowiadać się w kwestiach ważnych społecznie. Zapewne przestrzeganie procedur powinno być gwarantem dobra publicznego, zadowolenia, równości i wolności obywateli. Wśród wielu zmiennych ważne są jednak także odczucia jednostek, dotyczące jakości „dóbr”, które daje im

demokracja, które to odczucia mogą nie pokrywać się z obiektywną jakością procedur funkcjonujących w państwie demokratycznym. Demokrację tworzą przede wszystkim ludzie i to ich odczucia, postawy względem rzeczywistości społeczno-politycznej, będące w dużej mierze fundamentem „samoistnego włączania się w ruch” (Sartori 1998, 148), powinny mieć istotne znaczenie dla oceny konsolidacji demokracji. Punktem wyjścia współczesnych charakterystyk stają się nie tyle abstrakcyjne modele czy ideały demokracji rozumianej jako system wartości i zasad, lecz — jak wskazuje Antoszewski (1997, 17) — oparte na ich aprobachie trwałe i stabilne regime polityczne, zdolne do skutecznego zapobiegania użyciu siły w walce o władzę oraz do radzenia sobie z niezadowolaniem społecznym.

Elementami nierozłącznie związanymi z konsolidacją demokracji jest czas jej wprowadzenia oraz czas trwania jej w danym państwie. Interesująco prezentują się wyniki badań w tym przedmiocie analizujące okres trwania demokracji przez pryzmat daty inauguracji danego systemu demokratycznego, mierzonej pierwszą wolną elekcją przeprowadzoną w danym państwie. Scott Mainwaring i Eburne Zoco (2007) dokonali analizy 47 państw, w których zainaugurowano demokrację między 1800 a 1992 rokiem bez ingerencji militarnej. Okazało się, że w 16 z tych utworzonych przed 1945 rokiem średni poziom chwiejności wyborczej wyniósł 9,4 proc., dla kolejnych dziesięciu utworzonych pomiędzy 1946 a 1976 rokiem uzyskano średni współczynnik 17,0 proc., natomiast dla dwudziestu jeden państw, gdzie demokrację zapoczątkowano po 1977 roku uzyskano miarę 36,6 proc. Najmniejszy poziom chwiejności odnotowano w Stanach Zjednoczonych, największy — aż osiemnaście razy większy — na Ukrainie. Szczegółowo analizę tych państw prezentuje zamieszczony poniżej wykres 1.

Wniosek, który pozornie mógłby wypływać z powyższych analiz wskazywałby, że czas trwania demokracji jest niezbędnym warunkiem stabilizacji systemu partyjnego oraz nawiązywania silniejszych i trwalszych relacji między wyborcami a partiami, które to relacje są funkcją czasu. Tym samym czas trwania demokracji byłby odwrotnie proporcjonalny do poziomu chwiejności wyborczej. Okazuje się jednak, że teza ta przysparza wielu wątpliwości, które zostały udokumentowane w badaniach empirycznych (np. Shamir 1984, 49; Bielasiak 2002; Rose, Munro 2003). Poszukując odpowiedzi na pytanie, dlaczego w jednych systemach demokratycznych system partyjny stabilizuje się w czasie, a inne tego zjawiska nie odnotowują Mainwaring i Zoco (2007) odwołują się m.in. do dwóch ważnych z punktu widzenia długości funkcjonowania demokracji wskaźników — z jednej strony płynny (wzrastający w czasie) wskaźnik lat, które upłynęły od pierwszej demokratycznej elekcji, z drugiej strony konkretny moment i jego kontekst społeczno-historyczno-polityczny, w którym demokracja się narodziła. Szczegółowe badania autorów dowiodły, że o ile data narodzin demokracji ma duże znaczenie dla chwiejności wyborczej, to jednak długość trwania demokracji ma już znaczenie marginalne. Obywatele



Wykres 1. Zależności pomiędzy poziomem chwiejności wyborczej a latami, które upłynęły od pierwszej demokratycznej elekcji (podany rok oznacza datę pierwszych demokratycznych wyborów w danym państwie).

1 — USA (1800); 2 — Zjednoczone Królestwo (1837); 3 — Szwajcaria (1848); 4 — Nowa Zelandia (1857); 5 — Kanada (1867); 6 — Australia (1901); 7 — Szwecja (1909); 8 — Finlandia; 9 — Irlandia (1921); 10 — Belgia (1944); 11 — Islandia (1944); 12 — Austria (1945); 13 — Norwegia (1945); 14 — Dania (1945); 15 — Niemcy (1945); 16 — Włochy (1945); 17 — Francja (1946); 18 — Izrael (1948); 19 — Niemcy (1949); 20 — Indie (1950); 21 — Japonia (1952); 22 — Kolumbia (1957); 23 — Wenezuela (1958); 24 — Grecja (1974); 25 — Portugalia (1975); 26 — Hiszpania (1976); 27 — Ekwador (1979); 28 — Boliwia (1982); 29 — Argentyna (1983); 30 — Brazylia (1985); 31 — Filipiny (1986); 32 — Korea Południowa (1987); 33 — Meksyk (1988); 34 — Polska (1989); 35 — Chile (1999); 36 — Węgry (1990); 37 — Republika Czeska (1990); 38 — Bułgaria (1990); 39 — Rumunia (1990); 40 — Słowenia (1991); 41 — Estonia (1991); 42 — Litwa (1991); 43 — Łotwa (1991); 44 — Ukraina (1991); 45 — Tajwan (1992); 46 — Tajlandia (1992); 47 — Rosja (1992).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Mainwaring, Zoco 2007, 159—160).

stabilniej i silniej identyfikują się z partiami politycznymi w czasie, jednak w wielu demokracjach po 1978 roku częściej dochodzi do odrzucenia partii w kolejnych elekcjach, bądź nie występują warunki do tworzenia silnych więzi między obywatelami a partiami politycznymi, które miały miejsce w reżimach zainaugurowanych znacznie wcześniej (Dalton, Weldon 2007).

Scott Mainwaring (1999, 225—233) oraz Mainwaring i Mariano Torcal (2006) wskazują, że w demokracjach wykrystalizowanych po 1978 roku partie polityczne są mniej dominujące i wyraziste. Demokracje utworzone na początku XX wieku mają silną strukturę organizacyjną, partie polityczne są w nich zdecydowanie bardziej zakorzenione społecznie, przez co łatwiej im było na przestrzeni lat zyskać stabilny i wierny elektorat, kształtowany w dużej mierze przez czynniki historyczne i społeczne. Należy mieć na uwadze, że wcześniej budowane demokracje na nieco innych podstawach kształtowały więzi społeczne. Można zaryzykować stwierdzenie, że w dużej mierze partie same budowały swoich wyborców, odwołując się nie tylko do silnie zakorzenionych podziałów społecznych (religijnych, zawodowych, socjalnych itp.), ale również kształtując wokół postulowanych wartości poczucie tożsamości wyborców. To pozwoliło głęboko zakorzenić się nie tylko społecznie, ale również świadomościowo partiom politycznym, wytworzyć system silnych lojalności, które stały się częścią historii z jednej strony państw, z drugiej strony — rodzin wyborców, które wartości te przekazywały z pokolenia na pokolenie. We współczesnych demokracjach proces pozyskiwania wyborców przez partie polityczne opiera się na nieco innych zasadach. Są to w dużej mierze odwołania populistyczne, oparte na motywacjach kontekstowych, z którymi wyborcy nie zawsze trwale się identyfikują, ale są dla nich ważne „tu i teraz”. Warto też podkreślić fakt, że współcześnie proces ten częściej odbywa się w formie pośredniej niż bezpośredniej. Zarówno pozyskiwanie nowych wyborców dokonuje się za pośrednictwem mediów, jak i dyskusje między potencjalnymi wyborcami nad statusem społecznym nowych partii, ich racją funkcjonowania, obietnicami, perspektywami również dokonują się w dużej mierze w środkach masowego komunikowania. Sam charakter tworzenia i przepływu takiej informacji nie ma formy stabilizującej preferencje, ale częściej oddziałującej krótkoterminowo i ukierunkowanej na wygraną zbliżającej się elekcji. Media pełnią istotną rolę w procesie krystalizacji partii politycznych, stanowiąc arenę politycznej walki o poparcie wyborców. Jednocześnie należy mieć na uwadze, że rywalizacja ta odbywa się na prawach mediów, wśród których podkreślenia wymaga schematyczność i skrótość budowanych relacji. Uproszczenie podyktowane przede wszystkim czasem przekazów medialnych oraz koniecznością dotarcia do jak największego grona odbiorców implikuje dwie ważne kwestie. Po pierwsze, wybiórczość informacji. Jak zauważa Sławomir Sierakowski (2009, 23), media potrzebują określonego rodzaju polityków — takich, którzy efektownie wypadają w telewizji oraz wykazują gotowość do udziału w dyskusjach na rytualne tematy

publicystów-ekspertów. Celem jest stworzenie *show*, by sprzedać czas reklamowy. Istotne stają się kompetencje, które raczej można nazwać medialnymi niż przywódczymi. Zdając sobie z tego sprawę politycy ukierunkowują swoje działania rynkowo. Wskazuje się nawet, że współcześnie doszło do wyodrębnienia specyficznej odmiany polityka — „gwiazdy medialnej”, którą charakteryzuje stawianie na pierwszym miejscu kwestii autopromocji i kreowania własnego wizerunku. Jej działalność polega przede wszystkim na studiowaniu sondaży i udzielaniu wywiadów (Żukiewicz 2007, 419). Po drugie, „inscenizacja” informacji. Sposób przedstawiania informacji w mediach ma przede wszystkim zainteresować, tym samym nadaje mu się specyficzną formę. Widz otrzymuje nie tylko informacje, ale również klucz do ich zrozumienia i zinterpretowania. Kryterium selekcji treści nie jest ich obiektywna ważność, ale atrakcyjność i widowiskowość. Coraz częściej zdarza się także, że prawdziwe informacje zastępowane są przez fikcyjne „fakty medialne” (tzw. faktoidy), wykreowane w całości przez media i niemające odpowiedników w realnych wydarzeniach, uzyskujące jednak pozory realności i przez fakt ich ujawnienia często wywierające bardzo realne skutki w pozamedialnej rzeczywistości (Michalak 2010, 139). Polityk, na temat którego fakty (medialne) zostaną ujawnione, wywołany musi się tłumaczyć i dowodzić ich nieprawdziwości, by nie wpłynęły one na jego wizerunek w oczach widza-wyborcy. To wszystko sprawia, że fundament więzi budowanych pomiędzy partiami politycznymi a ich zwolennikami nie jest tak trwały, jak w starszych demokracjach, w których podstawa tych relacji odwoływała się w większej mierze do potrzeb, wartości wyborców, a ich lojalności względem podmiotów politycznych budowane były w szerokich odwołaniach do tożsamości społecznych.

1.4. Konsekwencje chwiejności wyborczej

Analizując chwiejność wyborczą należy mieć na uwadze, że proponowane wskaźniki pomiaru zakładają funkcjonowanie jej na kontinuum, którego bieguny wyznaczone są przez zerową oraz maksymalną chwiejność wyborczą. Każdy z tych biegunów niesie z sobą określone konsekwencje dla systemu politycznego oraz poziomu uczestnictwa wyborczego.

Konsekwencje chwiejności wyborczej są odnoszone przede wszystkim do poziomu stabilności systemu partyjnego w danym państwie. Jak zaznaczono wcześniej, wielu badaczy dowodzi, że chwiejność wyborcza odzwierciedla poziom stabilności systemu partyjnego (Tóka 1997B, 3; Krupavičius 1999, 8). Jest ona często wykorzystywanym wskaźnikiem stosowanym w procesie porównań procesów zachodzących w systemach partyjnych w ustabilizowanych

państwach Europy Zachodniej oraz rozwijających się demokracjach w państwach postkomunistycznych. Z badań tych wyłania się niemal powszechny wniosek, że poziom chwiejności wyborczej odnotowywany w kształtujących się systemach jest istotnie wyższy (np. Pedersen 1979; Bartolini, Mair 1990; Crewe, Denver 1985; Tóka 1997A; Errson, Lane 1998; Rose, Munro, Mackie 1998; Krupavičius 1999; Korasteleva 2000). Idąc krok dalej, część autorów projektuje zależność, która wskazuje, iż chwiejność wyborcza bezpośrednio prowadzi do niestabilności systemu partyjnego, co zestawia ze sobą w jednym szeregu te dwa procesy. Wielu badaczy zawęża wręcz analizy poziomu niestabilności systemu partyjnego wyłącznie do zachowań wyborczych, co znacząco zubaża te refleksje. Mogens Pedersen (1979, 1—2) traktuje chwiejność jako „aspekt rozwojowy systemu partyjnego”; Kenneth Roberts, Erik Wibbels (1999) i Margit Tavits (2005), wyjaśniając chwiejność wyborczą analizują wewnętrzne wstrząsy czy destabilizację systemów partyjnych. Rein Taagepera i Bernard Grofman (2003, 660) wprost piszą, że „chwiejność wyborcza jest kluczowym elementem w zrozumieniu stabilności systemu partyjnego”. Adam Przeworski (1975) z kolei pisze o instytucjonalizacji systemu partyjnego, podczas gdy w rzeczywistości odnosi się do chwiejności wyborczej. Przykłady te wskazują na szeroko upowszechnioną ideę, że za niestabilność systemu partyjnego odpowiadają przede wszystkim niestabilni wyborczo obywatele, kładąc nacisk na popytową stronę rynku wyborczego.

Istnieje jednak grupa badaczy, którzy stanowczo przeciwstawiają się zarysowanemu wyżej stanowisku i postulują oddzielenie roli elit politycznych i mas wyborczych w analizie poziomu stabilności systemu partyjnego (Crewe 1985; Mair 1997; Toole 2000; Laver, Benoit 2003; Kreuzer, Pettai 2004). Peter Mair (1997) wprost sugeruje, by w analizie zmian w systemach partyjnych nie kłaść kluczowego nacisku na zachowania wyborcze. Autor ten wskazuje, że zmiana systemu partyjnego może w całości być rozumiana poprzez zmiany w relacjach między podmiotami na scenie politycznej. System partyjny będzie stabilny wówczas, gdy interakcje pomiędzy partiami będą przewidywalne, a nie gdy przewidywalność ta będzie dotyczyła poziomu reprezentacji wyborców. Koncepcja ta ogniskuje się zatem przede wszystkim na stronie podażowej rynku.

Wśród badaczy funkcjonuje również stanowisko pośrednie, w którym autorzy zauważają, że niestabilność systemu partyjnego jest funkcją zarówno chwiejności wyborczej, jak i zachowań podmiotów politycznych (Kitschelt, Mansfeldova, Markowski, Tóka 1999; Rose, Munro 2003). Obszar ten odwołuje się w swym przedmiocie z jednej strony do decyzji wyborczych obywateli, którzy szacują, co zrobić z przysługującym im czynnym prawem wyborczym, by jak najlepiej wykorzystać dany im głos, z drugiej na polityce partii, które podobnie szacują rentowność swoich zachowań na scenie wyborczej (Cox 1997, 157—178). Uznając odmienne role w kształtowaniu się stabilności systemu

partyjnego, Margit Tavits (2008, 540) podkreśla konieczność dotarcia do relacji między wskazanymi stanowiskami, odwołującymi się w swym zakresie do przyczynowości: Czy zmiany w płaszczyźnie zachowań wyborczych implikują zmiany w zachowaniach partii politycznych? Czy niespójne zachowanie partii politycznych (np. niezrozumiałe wycofywanie „starych” partii i wprowadzanie „nowych”) wywołuje chwiejność wyborczą? Oczywiście każda ze stron w pewnym zakresie zawsze reaguje na zmiany drugiej, Tavits zwraca jednak uwagę na konieczność empirycznego dotarcia do przyczyn tych zmian, które źródłowo plasują się po jednej ze stron. Stanowisko to pośrednio dowodzi, że chwiejność wyborcza nie zawsze wywołuje zmianę w systemie partyjnym, ale zawsze zmiana systemu partyjnego jest implikowana przez chwiejność wyborczą.

Badania w przedmiocie analizy dostarczają argumentów na przyczynowy kierunek wskazanej zależności — chwiejność wyborcza implikuje zmiany w aktywności i relacjach na scenie partyjnej. Przede wszystkim może powodować większe zaangażowanie aktorów politycznych (Mair 1997; Birch 2003) oraz intensywność zmian w płaszczyźnie wycofywania się i pojawiania nowych partii politycznych (Mainwaring 1998A; Tóka 1998). Dla zakorzenionych na scenie partyjnej podmiotów wysoka chwiejność oznacza bezpośrednio brak rozwiniętej lojalności względem poszczególnych podmiotów. Sytuacja ta wywołuje szereg kosztów (zarówno rzeczywistych, jak i tych, które wiążą się z większym zaangażowaniem, koniecznością przeprowadzania zdecydowanie częściej szczegółowych badań wyborczych itp.). Brak rozwiniętej lojalności wobec istniejących partii politycznych zwiększa szanse wyborcze podmiotów nowych na scenie partyjnej, które, nie zdobywając stabilnego poparcia, równie szybko tę scenę opuszczają. Ponadto zauważyć należy, że wysoka chwiejność zmniejsza możliwości przewidywania wyników wyborów, co z kolei oddziałuje na mniejszą stabilność relacji między podmiotami na scenie partyjnej (Powell 1982; Mainwaring 1998B).

Badania jakościowe dowodzą, że w szczególności młode demokracje w Europie Środkowej i Wschodniej raczej dostarczają argumentów na rzecz pierwotnej niestabilności podmiotów partyjnych, niż chwiejności wyborców (Zieliński 2002; Tworzecki 2003). Tego typu zależności wskazują m.in. badacze Mołdawii (King 2000), Ukrainy (Birch 2000), Rosji (Rose, Munro, White 2001), Węgier, Polski i Czech (Toole 2000). W kształtujących się jeszcze demokracjach, partie polityczne, szukając swojej drogi i miejsca na scenie partyjnej mogą podejmować różne słabiej przemyślane ruchy, które będą miały na celu uzyskanie natychmiastowych gratyfikacji w formie poparcia wyborców. Niecierpliwość ta może przekładać się w praktyce na różne podziały, łączenie podmiotów, niespójność programową i w działaniu, co będzie wywoływało przesunięcia elektoratów i trudności w wytworzeniu się stabilnej lojalności. To wszystko sprawia, że wynik wyborczy jest zdecydowanie mniej przewidywalny, a rola

działań podejmowanych w trakcie kampanii wyborczej każdorazowo rośnie (Lawson, McCann 2005).

Poziom chwiejności wyborczej będzie oddziaływał także na system wyborczy. W tym miejscu zauważyć należy, że system wyborczy jest funkcją istniejącego układu sił politycznych w parlamencie i rządzie. Podmioty sprawujące władzę będą promowały takie rozwiązania i regulacje w zakresie prawa wyborczego, które pozwolą im co najmniej zachować istniejący układ swoich wpływów. Ich racjonalne oczekiwania ukierunkowane na to, że system wyborczy powinien działać z korzyścią dla nich samych wynikają z trzech przesłanek: (1) partia jest głównym aktorem w systemowej procedurze wyborczego wyboru; (2) partia jest jednolitym i samodzielny aktorem na scenie wyborczej; (3) wszystkie partie są motywowane przez pierwszy i podstawowy cel wyborczy: wygrać wybory i maksymalizować zwycięstwo przez otrzymanie jak największej liczby mandatów (Żukowski 2007, 27).

Diagnozowany i/lub przewidywany niski poziom chwiejności wyborczej będzie sygnalizował partiom politycznym większą stabilność alokacji głosów wyborczych, tym samym sytuacja ta będzie satysfakcjonująca dla podmiotów chcących zachować władzę. Scott Mainwaring i Timothy Scully (1995) wyraźnie podkreślają, że chwiejność wyborcza jest kluczowym elementem instytucjonalizacji i sugerują, że wysoki jej poziom sprawia, że polityka jest bardziej nieobliczalna, ustanowienie legitymacji dla podmiotów aspirujących o władzę zdecydowanie trudniejsze, a sprawowanie władzy w systemie słabej akceptacji poszczególnych podmiotów niełatwe. Wysoki poziom chwiejności wyborczej będzie mobilizował podmioty sprawujące władzę do aktywności ukierunkowanej na modyfikacje regulacji wyborczych w takim kierunku, który w kolejnej elekcji będzie zapewniał realizację ich oczekiwań związanych z zachowaniem władzy. Mogą to być na przykład działania, takie jak zwiększenie progu wyborczego, zmiany procedury rejestrowania nowych podmiotów czy formy ich finansowania, które utrudnią bądź uniemożliwią dostęp do sceny politycznej podmiotom nowym, aspirującym do realnej władzy. Wysoka chwiejność wyborcza często współwystępuje z krótszymi kadencjami sprawowania władzy przez partie polityczne czy intensywniejszymi renegocjacjami warunków współpracy koalicji sprawujących władzę (Ferree 2010, 759), co przynajmniej częściowo będzie wynikiem oczekiwań kontynuacji mandatu władzy. Jak pisze Arkadiusz Żukowski (2007, 27), „[...] partie, które rządzą lub współrządzą bądź też mają realnie taką szansę, nie dążą do zmiany istniejącego systemu wyborczego. Co najwyżej popierają zmiany w tym systemie, dzięki którym uzyskają jeszcze więcej dodatkowych korzyści. Natomiast partie z opozycji, zwłaszcza pozaparlamentarnej traktują istniejący system wyborczy jako »niesprawiedliwy« i są orędownikami jego radykalnych zmian”.

Jak zaznaczono, sytuacja, w której poziom chwiejności wyborczej diagnozowany jest bliżej bieguna zerowego oznacza, że lojalność względem określo-

nych podmiotów w systemie partyjnym jest niezwykle wysoka. Utrzymywanie stabilnego poparcia wyborców wokół tych samych podmiotów partyjnych utrudnia wejście w system partyjny nowych partii politycznych, dla których wybory są testem politycznych szans i uzyskania możliwości oddziaływania na kierunki realizowanej polityki. Jak pisze Waldemar Wojtasik (2012A, 160), „nowy podmiot na scenie politycznej zmienia istniejącą konfigurację zależności pomiędzy partiami, nadaje nowej dynamiki systemowi partyjnemu oraz sprawia, że dokonuje się modyfikacja utartych wzorców rywalizacji politycznej”. Sytuacja niskiej chwiejności wyborczej utrwała scenę partyjną, której kształt jest przewidywalny w kolejnych elekcjach, a podejmowane przez partie przedsięwzięcia mają charakter stabilny i akceptowalny społecznie. W tak ukształtowanym systemie nie ma miejsca na nowe układy partyjne, polityka przy pełnej legitymacji społecznej jest mniej dynamiczna i mniej ofensywna. W dłuższej perspektywie czasu może to powodować spowolnienie rozwoju i zamknięcie systemu na nowe trendy i idee.

1.5. Trudności związane z pomiarem chwiejności wyborczej i jego interpretacją

Pomiar chwiejności wyborczej jest ważnym elementem analizy systemów partyjnych. Jego ważną zaletą jest ujęcie dynamiczne, które w zdecydowanie większej mierze pozwala na wyjaśnianie wielu ważnych zjawisk związanych z uczestnictwem wyborczym — m.in. kwestie legitymizacji władzy, identyfikacji politycznej, reprezentacji politycznej, rozliczalności politycznej, motywacji wyborczych. Analiza dynamiczna ma również wiele niedoskonałości, które stanowią nie tyle jej słabe strony, ale przede wszystkim otwarte pole badawcze. Mając na uwadze dalszą analizę przedmiotową należy mieć świadomość fundamentalnych problemów, których przysparza pomiar chwiejności wyborczej.

Analiza chwiejności wyborczej niesie z sobą trudności, które generalnie możemy określić jako problemy operacyjne — związane z procesem obliczeniowym, oraz problemy interpretacyjne — związane z wyjaśnianiem uzyskanych przez badaczy wyników. Wśród operacyjnych problemów można wskazać kilka niejasności, które w istotny sposób zaburzają proces wykorzystania indeksów chwiejności wyborczej zarówno w procesie diagnostycznym (indywidualnym), jak i porównawczym (kolektywnym).

Wśród problemów operacyjnych kluczową jest obserwacja, że indeksy pomiaru chwiejności wyborczej są najczęściej projektowane dla systemów „czystych”, czyli takich, w których można wyróżnić konkretne podmioty partyjne, które w ramach elekcji podejmują z sobą rywalizację. Większość systemów

jednak zawiera w sobie różnego rodzaju „twory”, które zaburzają czysty rachunek. Mogą do nich należeć krótkotrwałe koalicje zawierane wyłącznie na rzecz konkretnej elekcji, zmiany układów koalicyjnych w kolejnych okresach wyborczych, specyficzne fuzje i podziały partii politycznych. Allan Sikk (2005, 394) wskazuje, że w przypadku rozłamów i fuzji partyjnych badacze chwiejności wyborczej mogą podejmować analizy w ramach trzech fundamentalnych podejść badawczych. Po pierwsze, partie, które dokonały fuzji w elekcji t można analizować jako jeden twór w elekcji $t - 1$ oraz, analogicznie, partie, które podjęły decyzję o podziale w elekcji t traktujemy w niej jako jeden twór. Celem porównania wskaźników poparcia dla tych podmiotów, głosy oddane na podmioty rozłącznie zostają zsumowane i porównane z sytuacją, w której podmioty te funkcjonują bądź funkcjonowały razem. Po drugie, podstawą wyliczeń mogą być dane dla największej partii po rozdziale — tzn. bazą kalkulacji jest udział ilości głosów podczas startu jako partia samodzielna w porównaniu ze startem w wyścigu wyborczym wspólnie. W tym przypadku głosy mniejszego partnera (partnerów) uznawane są za głosy oddane na inną partię. Po trzecie, nowe podmioty partyjne powstałe w wyniku podziału bądź fuzji można traktować jako zupełnie nowe twory i wszystkie oddane na nie głosy poparcia są traktowane jako poparcie dla nowej partii. Takie podejście w kategorię nowy sposób oddziela nowo powstały podmiot od jego politycznych korzeni. Podejścia te ilustruje poniższa tabela 2.

Tabela 2

Trzy podejścia do pomiaru poziomu chwiejności wyborczej w sytuacji podziałów i fuzji partyjnych

Partia A dzieli się na partie B i C	Partie B i C łączą się w partię
$\Delta p = V_B + V_C - V_A $	$\Delta p = V_C - V_A - V_B $
$\Delta p_1 = V_B - V_A \ (V_B > V_C)$ $\Delta p_2 = V_C$	$\Delta p_1 = V_C - V_A \ (V_A > V_B)$ $\Delta p_2 = V_B$
$\Delta p_1 = 0 - V_A $ $\Delta p_2 = V_B$ $\Delta p_3 = V_C$	$\Delta p_1 = 0 - V_A $ $\Delta p_2 = 0 - V_B $ $\Delta p_3 = V_C$

Objaśnienia: V_x — głosy oddane na partię X

Źródło: (Sikk 2005, 394).

Allan Sikk, prezentując wskazane podejścia podkreśla jednocześnie, że każde z nich ma istotne wady, które należy mieć na uwadze podejmując obliczenia w ich ramach. Pierwsze wychodzi z nie zawsze trafnego założenia, że wyborcy będą lokowali swe głosy w tym samym podmiocie partyjnym, niezależnie od podziałów czy fuzji, jakich dokona. Analizy poziomu chwiejności wyborczej wskazują, że systemy, które są mniej sfragmentaryzowane cechuje mniejszy poziom chwiejności wyborczej, stąd podziały partii politycznych oraz łączenie się ich w dłuższej perspektywie czasu z pewnością będą modyfikowały indeks

chwiejności. Drugie podejście wskazuje, że wyborcy mogą nie być na tyle zainteresowani rynkiem wyborczym, by świadomie analizować zmiany i przekształcenia dokonujące się między podmiotami. Przykładem będą krótkotrwałe i zmienne koalicje w państwach postkomunistycznych, które są często utożsamiane przez wyborców z ich liderami, a nie z partiami zawiązującymi sojusze. Trzecie podejście z kolei nie uwzględnia relacji pomiędzy partiami, które uległy przekształceniom.

Trudności w pomiarze poziomu chwiejności wyborczej w procesie podziałów bądź fuzji partyjnych intensyfikują nazwy nowo powstałych tworów. Można przypuszczać, że zupełnie inaczej będzie oddziaływała na decyzje wyborcze obywateli nazwa zupełnie nowa — wówczas z dużym prawdopodobieństwem część wyborców potraktuje taki twór jako nowy podmiot na scenie partyjnej; natomiast jeśli nazwa poprzedniej partii ulegnie nieznacznej modyfikacji to można sądzić, że część zwolenników partii przed zmianą podaży za przedmiotem swojego poparcia w kolejnej elekcji.

Drugą trudnością operacyjną jest pomiar chwiejności wyborczej w państwach, w których wykształcają się równoległe systemy partyjne — ogólnonarodowy oraz regionalne. Sytuacja taka często jest wynikiem obserwowanej mobilizacji wokół kwestii tożsamości regionalnych. Znajduje ona swoje odzwierciedlenie w procesie powstawania i aktywności politycznej partii, których celem jest ekspresja i realizacja interesów określonej grupy etnicznej czy narodowej, co często wiąże się także z formułowaniem żądań większej niż dotąd samodzielności czy autonomii dla regionu, który grupa ta zamieszkuje (Sobolewska-Myślik 2012, 9).

Świadomość regionalna jest motorem ugrupowań, które swoje cele statutowe ogniskują wokół rozbudzania i pielęgnowania tożsamości regionalnej². Poczucie przynależności do społeczności regionalnej wiąże się z dokonaniem wyboru określonego stylu życia i podejścia do spraw codzienności. Afiliacja ta nie jest oparta na tajemniczej kosmogonii, u której podstaw znajduje się mit powstania wspólnoty (Tomaszewski 2007, 166). Przynależność ta jest wyborem, którego mniej lub bardziej świadomie dokonują jednostki, dbając i podtrzymując więź z miejscem i wspólnotą. Wyznacza ona sposób bycia oraz zespół komponentów psychologicznych, określających stosunek jednostki do spraw codziennych. Aktywność ugrupowań ukierunkowana jest wówczas

² Tożsamość regionalna opiera się na tradycji regionalnej, odnoszonej do wyraźnie zdefiniowanego i delimitowanego terytorium, regionu (miejsca), jego specyficznych cech społecznych, kulturowych (symbolicznych), gospodarczych czy nawet topograficznych, wyróżniających go spośród innych regionów (miejsce). Ukształtowana tożsamość regionalna najczęściej prowadzi do zachowań prospołecznych, ukierunkowanych na podtrzymywanie tradycji, więzi z mieszkańcami danego miejsca. W przypadku silnie nacechowanego emocjonalnie związku, odczuwane poczucie zagrożenia tożsamości może prowadzić do aktywności agresywnej czy terrorystycznej, których przykładem będą chociażby konflikty bałkańskie.

właśnie na te kwestie, które są obecne w życiu każdego mieszkańca. Jak zaznaczono wcześniej, kształtowanie przynależności do tego typu wspólnoty jest zdecydowanie łatwiejsze dla jednostki, bowiem wiele z aspektów tej identyfikacji jest już ukształtowanych na bazie urodzenia i socjalizowania w określonym obszarze i wspólnocie. Ponadto, podkreślanie tożsamości regionalnej jako odwołania do psychologicznych aspektów jednostkowego funkcjonowania, może być swoistym panaceum na dezintegrację potrzeby przynależności oraz trudności w zakorzenieniu społecznym, będącym odpowiedzią na procesy globalizacyjne.

Związek z regionem często budowany jest w nawiązaniu do tożsamości narodowej, co ma swój wyraz w deklaracjach i postulatach odwołujących się chociażby do stopnia pożądanej samodzielności. Przynależność regionalna jest starsza i silniejsza niż państwowa (Tomaszewski 2007, 167). Ta ostatnia kojarzy się często z centralizacją i narzucaniem niekorzystnych dla regionów rozwiązań służących podtrzymaniu władzy w odległej stolicy. Tożsamość narodowa najczęściej analizowana jest w dwóch wymiarach: w odniesieniu do ciągłości oraz w odwołaniu do odrębności (Bokszański 2005, 109—110). W pierwszym podkreśla się trwałość, tradycję, terytorium, doświadczenia przeszłości, wybrane elementy kultury, przekazywane przez kolejne pokolenia. Jak zauważa Leszek Kołakowski (1995, 47), żadna zbiorowość nie może istnieć bez świadomości, że jej obecna egzystencja jest przedłużeniem istnienia w przeszłości: „Tożsamość narodowa wymaga pamięci historycznej. Z tego względu jest rzeczą bez znaczenia, co w tej pamięci jest prawdą, półprawdą, a co zwykłą legendą. [...] im dalej w przeszłość sięgają te rzeczywiste lub urojone wspomnienia, tym mocniej ugruntowana jest jego tożsamość narodowa”. W drugim wymiarze, tożsamość konstruuje się na zasadzie kontrastów i różnic między nami a innymi narodami. Podkreśla się w nim cechy ważne dla danej wspólnoty, podzielane wartości i normy, które spajają daną grupę w odróżnieniu od innych. Cechy te mogą wywodzić się z tradycji, przeszłości, doświadczeń, stąd te dwa podejścia nie są kategorycznie rozłączne, ale wzajemnie się uzupełniają.

Odwołania do tożsamości narodowej są obecne niemalże w każdym dyskursie społecznym inicjowanym przez ugrupowania regionalne, nie są jednak jednoznaczne w ich polityce. Ukierunkowując swoje działania i cele na region i jego mieszkańców przekaz ten różnie stratyfikują względem ich identyfikacji z narodem jako całością. Trzy podstawowe strategie stosowane przez organizacje regionalne w płaszczyźnie budowania relacji między proponowanymi przez nie postulatami a tożsamością narodową to: (1) autonomizm regionalny — podkreślający kategoryczną identyfikację z regionem, przekładającą się na aktywność zmierzającą do zapewnienia mu pełnej autonomii; (2) dycho-
tomia narodowo-regionalna — wskazująca na równoległe poczucie przynależności do narodu oraz wspólnoty regionalnej; (3) dominanta na-
rodowa — w której tożsamość regionalna jest częścią tożsamości narodowej,

a działania na rzecz pielęgnowania kultury regionu są środkiem na rzecz służby ojczyźnie (Turska-Kawa 2013B).

Praktyczne funkcjonowanie równoległe systemów partyjnych — ogólnonarodowego oraz regionalnego, implikuje przynajmniej dwa warianty relacji nawiązywanych między nimi (Sobolewska-Myślik 2012, 32). Pierwszy polega na maksymalnej autonomii każdego z systemów i braku relacji między nimi. Drugi z kolei dopuszcza szereg wzajemnych oddziaływań i konsekwencji z nich płynących dla każdego z systemów. Każdy z nich jednak utrudnia klasyczny pomiar chwiejności wyborczej z przynajmniej kilku powodów. Po pierwsze, na poziomie ogólnonarodowym elekcji dominują odmienne motywy podejmowania decyzji wyborczych niż na poziomie regionalnych wyborów. Decyzje formułowane poniżej centrum są częściej moderowane czynnikami pragmatycznymi w porównaniu z centrum, gdzie zdecydowanie częściej diagnozowane są zachowania wyborcze oparte na identyfikacji ideologicznej. Nawet jeśli występują one na poziomie regionu to jednak kwestie pragmatyczne niejednokrotnie okazują się decydujące. Co ważne, silne osadzenie własnej decyzji w motywacjach pragmatycznych może w konsekwencji powodować, że wyborcy nieodczuwający ideologicznych i lojalnościowych związków z partiami ogólnonarodowymi będą rezygnowali z aktywności wyborczej w elekcjach centralnych i ogniskowali ją jedynie na poziomie regionu. Po drugie, na poziomie regionu silniej funkcjonuje zjawisko personalizacji. Partia budowana jest najczęściej przy współudziale lokalnych działaczy, którzy znani są mieszkańcom od wielu lat z różnego rodzaju aktywności na rzecz ich miejsca zamieszkania. Ponadto należy mieć na uwadze, że specyfika budowanych relacji między partią a mieszkańcami regionu daje sposobność do bardziej intensywnych kontaktów bezpośrednich. Badania dowodzą, że wyborcy, z którymi partie kontaktowały się bezpośrednio chętniej biorą udział w głosowaniu, niezależnie od innych czynników (Rallings, Trasher 1990; Rosenstone, Hansen 1993; Karp, Banducci, Bowler 2008). Po trzecie, w przypadku partii regionalnych, które nie biorą udziału w ogólnonarodowych elekcjach, nie można wykluczyć ich wpływu na decyzje podejmowane przez wyborców na szczeblu centralnym. Partie regionalne często sympatyzują z podmiotami ogólnopolskimi, popierają publicznie ich kandydatów, współorganizują kampanijne przedsięwzięcia, co ma na celu przekonanie własnego regionalnego elektoratu do głosowania w określonym kierunku w elekcji narodowej. Po czwarte wreszcie, oddziaływania aktywności partii politycznych regionu na zachowania wyborcze obywateli w wyborach szczebla ogólnonarodowego będą zależne od wzajemnego zazębiania się czasowego dwóch rodzajów elekcji. Oddziaływania będą intensywniejsze, jeśli wybory są osadzone temporalnie blisko siebie, a kampanie wyborcze niemalże będą na siebie nachodzić. Liczony w latach okres przerwy przy mało agresywnej polityce regionu może dać większe możliwości ekspresji ideologicznych motywów wyborców.

Trzecią trudność operacyjną w procesie pomiaru chwiejności wyborczej stanowi relacja pomiędzy poziomami chwiejności wyborczej, analizowanej jako wynik poparcia w kolejnych elekcjach a chwiejności będącej wyrazem zmian w mandatach uzyskiwanych w konsekwencji poparcia w poszczególnych elekcjach. Z reguły poziom chwiejności wyborczej opiera się na analizie zmian w zakresie poparcia partii w wyborach w czasie, zatem odnosi się do poziomu analizy zachowań wyborczych. Równolegle ważnym punktem analizy powinien być poziom „parlamentarny”, czyli ujęcie analizy zmian w ilości mandatów otrzymywanych przez partie w wyniku uzyskanego poparcia, tym bardziej że różne progi akcesu w podziale mandatów w różnych krajach mogą zaburzać aspekt porównawczy poziomów chwiejności wyborczej.

Kolejną istotną trudnością operacyjną w diagnozie chwiejności wyborczej jest fakt, że analiza na poziomie zagregowanym jest pewnym uproszczeniem i w rzeczywistości nie daje pełnego obrazu przesunięć głosów wyborczych. Przede wszystkim nie pozwala wyróżnić transferów między grupami osób stabilnie aktywnych, a tych zyskanych wśród wyborców, którzy w poprzedniej elekcji pozostawali bierni. Na poziomie zagregowanym wskaźniki chwiejności wyborczej porównują jedynie zysk i stratę głosów wyborczych w odniesieniu do konkretnych podmiotów bądź grup podmiotów politycznych. Uwzględniają jedynie konsekwencje przesunięcia, czyli alokację głosu wyborczego, pomijając w praktyce punkt wyjścia transferu. Trudno w tym kontekście interpretować spadek poparcia jednej partii przy równoczesnym wzroście poparcia innej partii jako przejęcie głosów, bowiem mogą one być wynikiem transferu systemowego. Transfer ten będzie oznaczał, że część jednostek biernych wyborczo w elekcji t zdecydowała o skorzystaniu z czynnego prawa wyborczego w elekcji $t + 1$, przy równoczesnym wycofaniu się z aktywności wyborczej wyborców aktywnych w elekcji w czasie t . Rozwiązanie tego problemu wymagałoby włączenia szczegółowych analiz zachowań wyborczych opartych na przykład o obszerne badania ankietowe (Hawley, Sagarzazu 2012), co stanowi znaczące obciążenie operacyjne badań.

Wśród interpretacyjnych problemów analizy chwiejności wyborczej należy przede wszystkim podkreślić fakt, że indeksy chwiejności wyborczej przyznają taką samą wartość przepływom głosów wyborczych, niezależnie od podmiotów, między którymi dokonuje się zmiana alokacji głosu wyborczego (Rattinger 1997). Przy obliczeniach indeksów chwiejności wyborczej dla badaczy nie ma najczęściej większego znaczenia czy przepływy dokonują się pomiędzy partiami bliskimi bądź dalekimi ideologicznie czy programowo, opozycyjnymi czy koalicyjnymi, bowiem każda zmiana głosu wyborczego traktowana jest równorzędnie. Jednak zmiany poparcia dokonane przez wyborcę pomiędzy dwoma partiami lewicowymi, a partią lewicową i prawicową są zupełnie inne jakościowo, natomiast indeksy chwiejności wyborczej tej jakości nie uwzględniają. Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 22) częściowo pokonują ten problem,

wprowadzając miarę chwiejności blokowej, jednak o ile wskaźnik ten ma szerokie możliwości wykorzystania w ustabilizowanych demokracjach zachodnich, to jednak w demokracjach kształtujących się jego możliwości zastosowania są ograniczone.

Fundamentem pomiaru chwiejności wyborczej są zachowania wyborcze obywateli. Baza ta, wprowadza ciche założenie o zamkniętej puli wyborców, którzy podejmują określone zachowania w kolejnych elekcjach (zarówno w płaszczyźnie systemowej, jak i partyjnej), stanowi punkt wyjścia kolejnej trudności interpretacyjnej (Rattinger 1997). W rzeczywistości w elektoracie dokonują się dynamiczne zmiany. Zmiany te obejmują m.in.: gros wyborców otrzymujących czynne prawo wyborcze, wyborców incydentalnie niegłosujących z powodów pozapolitycznych, wyborców incydentalnie zachęconych do aktywności wyborczej poprzez bliski im przekaz wyborczy (dotyczący na przykład zmian w zakresie konkretnej grupy zawodowej), emigrantów, którzy nie podejmują kontynuacji uczestnictwa wyborczego poza granicami kraju. Mając na uwadze rozległe zmiany w strukturze elektoratu trudno kategorycznie porównywać pule głosów oddanych w elekcji t do tej z elekcji $t + 1$. Zmiany te najczęściej w odniesieniu do całej społeczności wyborców nie osiągają progu istotności statystycznej, jednak w specyficznych sytuacjach powinny być brane pod uwagę. Przykładem może być Estonia, gdzie w okresie między 1992 a 1995 rokiem znacząco poszerzyła się grupa wyborców, przede wszystkim z powodu wielu Rosjan, którzy otrzymali estońskie obywatelstwo (Gubrynowicz 2007; Kuczma 2010).

Formułując ostatnią trudność interpretacyjną należy wskazać, że indeksy chwiejności wyborczej są niezwykle wrażliwe na krótkoterminowe zmiany w poparciu określonych partii politycznych. Uzyskane wyniki mogą ulegać znaczącym przesunięciom spowodowanym dynamiką w otoczeniu wyborczym, kampanią negatywną, nastrojami społecznymi. Celem złagodzenia tej trudności proponuje się obliczanie i analizę wskaźników długoterminowych zmian w poparciu poszczególnych podmiotów (Rattinger 1997). Podkreślenia jednak wymaga fakt, że o ile procedura ta miałaby zastosowanie w ustabilizowanych demokracjach, to w krajach postkomunistycznych, gdzie system znajduje się na etapie formowania się, mała ilość wyborów oraz znacząca modernizacja systemu politycznego istotnie ograniczają wykorzystanie wskaźników pomiaru chwiejności w czasie.

Próbą przezwyciężenia powyższych trudności jest jakościowa analiza warunkowań chwiejności wyborczej. Mając na uwadze, że chwiejność wyborcza jest ważnym wskaźnikiem dynamiki systemu partyjnego, z pewnością w analizie danego systemu nie wystarczy jedynie liczbowe ujęcie poziomu chwiejności wyborczej. Uzyskane dane statystyczne powinno odnosić się do ich źródeł, czego celem będzie nie tylko eksplanacja uzyskanych danych, ale również prognoza dalszych zmian w płaszczyźnie zarówno parlamentarnej, jak i zachowań

wyborczych. Pierwszy ze wskazanych obszarów będzie interesujący badawczo przede wszystkim w kontekście podziałów, fuzji, reakcji na zmiany poparcia wyborczego. Drugi z kolei pozwoli na ukazanie reakcji wyborców na zmiany w grupach różnych uwarunkowań zachowań wyborczych.

2. Systemowe uwarunkowania chwiejności wyborczej

Zachowania wyborcze, odzwierciedlające relacje pomiędzy elektoratem a partiami politycznymi, wyrażone w akcie głosowania, jako przedmiot badań politologicznych analizowane są w różnych ujęciach. Czynniki systemowe wyznaczają ramy wyborczej aktywności obywateli. Zminimalizowany jest tu aspekt psychologiczny i społeczny, zneutralizowane wewnętrzne motywacje wyborców czy oddziaływanie grupy na ich decyzje. Podjęte w dalszej analizie zmienne nakreślają zakres, w jakim wyborca ma możliwość oddziaływania na kształt sceny partyjnej poprzez udział w elekcji. Wśród nich możemy wyróżnić kilka grup, które odmiennie będą moderowały aktywność wyborczą obywateli. Pierwsza z nich grupuje prawnie usankcjonowane mechanizmy, wyznaczające zakres możliwych zachowań wyborczych. Są to cechy systemu politycznego wynikające z litery prawa, które z jednej strony torują drogę partycypacji wyborczej obywateli, z drugiej projektują mechanizmy rządzące sceną partyjną. Przykładami będzie typ reżimu politycznego czy system wyborczy. Do drugiej grupy należą te czynniki, które odzwierciedlają ustabilizowane relacje pomiędzy ogniwami systemu politycznego. Prawne możliwości funkcjonowania podmiotów politycznych, ich wzajemne oddziaływanie czy ich aktywność polityczna w dłuższym czasie prowadzą do ukształtowania się określonych cech systemu politycznego, w szczególności sceny partyjnej, które będą niejako zawężyły możliwości aktywności wyborczej obywateli. Przykładowo, może to być zerowe uczestnictwo nowych partii politycznych, które na bazie negatywnego doświadczenia innych podmiotów nie podejmują prób wejścia na scenę partyjną lub też specyficznie ukształtowana przestrzeń ideologiczna sceny partyjnej, gdzie nie ma miejsca dla podmiotów określonych opcji (np. lewicowych). Trzecia grupa mieści w sobie bodźce, które są inicjowane, by systemowo oddziaływać na zachowania wyborcze. Ich wprowadzenie jest wynikiem niezadowolenia rządzących ze struktury zachowań wyborczych w danym państwie (frekwencji czy kierunków głosowania). Możliwości prawnego działania decydentów dają sposobność wprowadzenia określonych mechanizmów, które będą modyfikowały

zachowania wyborcze w pożądanym kierunku. Przykładem tego typu rozwiązań będą manipulacje wyborcze, przymus wyborczy czy zachęty do głosowania.

2.1. Reżim polityczny

Szeroko rozumiany reżim polityczny to zespół reguł, wartości, zachowań oraz relacji charakteryzujących życie polityczne. To pewien układ zasad i mechanizmów, który określa i reguluje relacje, w które wchodzi instytucje państwowe, partie, grupy interesu czy też obywatele występujący w rolach politycznych (np. w roli wyborców, uczestników referendów czy też podmiotów praw politycznych) (Antoszewski, Herbut 2001, 307). Reżim polityczny wyznacza instytucjonalne ramy działania poszczególnych aktorów polityki w procesie podejmowania decyzji, poprzez dystrybucję władzy pomiędzy różnorodnymi rolami politycznymi (Krouwel, Verbeek 2001, 335—338). Typ reżimu politycznego pozwala rozpoznać zakres decyzyjny przysługujący podmiotom będącym u władzy, procedury podejmowania decyzji oraz relacje między decydentami politycznymi a pozostałymi podmiotami systemu politycznego. Jest to zatem szczególna forma organizacji politycznej, która w różnych wymiarach reguluje stosunki pomiędzy podmiotami politycznymi oraz między nimi a wspólnotą obywateli. Z uwagi na te rozwiązania możemy mówić nie tyle o wpływie reżimu politycznego na poziom chwiejności wyborczej w danym państwie, ale o pewnym przyzwoleniu na tę chwiejność, którą wyznaczają reguły danego reżimu. Szczególnym przedmiotem regulacji wyznaczanych przez dany reżim są wybory polityczne. Każdy z reżimów wyznacza wzorce rywalizacji wyborczej, w konsekwencji których następuje proces wyboru władz oraz generowania opozycji. To właśnie „arena wyborcza jest miejscem ujawniania sprzecznych stanowisk i interesów, a wybory służą ustalaniu istotności priorytetów, sposobów ich realizacji i wskazują podmiotowo, kto będzie odpowiedzialny za ich wdrażanie. Zarazem jednak, wskazując wygranych, wybory dokonują naznaczenia opozycji, a więc tych, którzy będą kontrolować sprawowanie władzy przez zwycięzców i mają być gotowi do jej przejęcia, jeżeli okoliczności okażą się sprzyjające” (Wojtasik 2012B, 30).

Ważne procesy uruchamiane w ramach odmiennych reżimów związane są z poczuciem wpływu obywatela na wyborcze rozstrzygnięcia. Oś ich różnicowania będą wyznaczały reżimy niedemokratyczne i demokratyczne. W niedemokratycznych poziom odczuwanej niepewności wyborczych rozstrzygnięć będzie niski. Monopolizacja władzy politycznej, uprzywilejowanie warstwy rządzącej przekładają się na ścisłą centralną kontrolę obsadzania stanowisk politycznych. Wybory, jeśli w ogóle występują, mają charakter prowizoryczny. W systemach

tych występuje silne podporządkowanie obywateli decyzjom organów państwowych, przy jednoczesnym odrzuceniu wartości, takich jak wolność, pluralizm i tolerancja. Systemy demokratyczne z kolei, poprzez ujawniane cechy, stanowią platformę rywalizacji wyborczej, w której poziom rozstrzygnięć w odczuciu obywateli może generować mniejszą bądź większą niepewność. Systemy demokratyczne charakteryzują się: (1) powszechnym upodmiotowieniem politycznym wszystkich członków społeczności danego państwa, zapewniającym im realnie równoprawność swobód obywatelskich oraz wpływu na powoływanie i zmienianie piastunów władzy; (2) swobodą zrzeszania się aktywnych politycznie obywateli w partie i wyborczej rywalizacji o zdobycie władzy bądź wpływu na władzę w państwie; (3) podziałem funkcji władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej między wzajemnie się równoważące instytucje oraz (4) dominacją reguł gospodarki rynkowej (Gulczyński 2004, 106). Elementarną cechą demokracji jest udział obywateli w procesie generowania przedstawicieli politycznych. Samo przeprowadzenie wyborów w demokratycznym systemie nie decyduje o możliwości określenia danego państwa jako demokratycznego, jednak brak ich niemalże tę możliwość wyklucza. Waldemar Wojtasik (2012B, 5) dodaje do instytucji wyborów ważne elementy, takie jak transparentność i odpowiedzialność władzy, silna konkurencja pomiędzy partiami politycznymi i możliwość ich wymiany na płaszczyźnie rządzący — opozycja. Ponadto badacz wskazuje m.in. na poszanowanie wolności osobistych, praw politycznych oraz zagwarantowanie praw przysługujących mniejszościom, a dla zapewnienia szerokiej partycypacji wyborczej konieczne jest sprawne funkcjonowanie społeczeństwa obywatelskiego łączącego obywateli i państwo oraz wolnych i pluralistycznych mediów, które umożliwiają polityczną komunikację.

Analizy chwiejności wyborczej w ramach systemów niedemokratycznych w zasadzie tracą rację bytu, bowiem wynik rozstrzygnięć nie jest zależny od zachowań wyborczych. W demokratycznych systemach politycznych obywatele podejmują zachowania wyborcze intencjonalnie, w odpowiedzi na bodźce wewnętrzne bądź zewnętrzne. Ich zakres i siła oddziaływania będą odmiennie wpływały na chwiejność. Jednak możliwości ich wpływu stwarzają pole badawcze dla analiz uwarunkowań chwiejności.

Na gruncie systemów demokratycznych, aktywność wyborcza obywateli jest uwarunkowana kształtem reżimu politycznego, w szczególności charakterem organów, które są wybierane w wyborach powszechnych. Moderującą rolę reżimowych uwarunkowań chwiejności wyborczej można doszukiwać się przede wszystkim w: (1) typie relacji pomiędzy legislatywą a egzekutywą; (2) systemowej specyfice trybu wybierania instytucji systemu politycznego w wyborach powszechnych; (3) kształcie organów legislatywy.

Relacje pomiędzy wybranymi organami legislatywy i egzekutywy — w najbardziej ogólnych ramach — można zawrzeć w dwóch fundamentalnych modelach: (1) parlamentarnym oraz (2) prezydenckim. Reżim parlamentar-

ny, wskazując za Andrzejem Antoszewskim (1997, 177 i nast.), modelowo przedstawia następujące wzajemne zależności pomiędzy władzą ustawodawczą i wykonawczą: (a) parlament (a przynajmniej jego izba niższa, gdy jest dwuizbowy) pochodzi z powszechnych wyborów rywalizacyjnych; (b) układ sił politycznych w parlamencie (i podjęte w nim uzgodnienia w razie, gdy żadna z partii nie posiada większości) przesądza o powołaniu premiera i uformowaniu gabinetu, niezależnie od tego, kto formalnie podejmuje taką decyzję; (c) rząd ponosi odpowiedzialność polityczną przed parlamentem, który może wyrazić mu votum nieufności, oznaczające ustąpienie co najmniej premiera, najczęściej zaś całego gabinetu; (d) dla zachowania równowagi rząd dysponuje prawem do rozwiązania parlamentu (jego izby, gdy jest dwuizbowy) przed upływem kadencji, co powoduje konieczność rozpisania przedterminowych wyborów; (e) między parlamentem i rządem istnieje system powiązań organizacyjnych i personalnych (ministrowie mogą być i często są deputowanymi), co oznacza brak separacji władzy ustawodawczej i wykonawczej; (f) głowa państwa (monarcha bądź prezydent) nie kreuje ani polityki wewnętrznej, ani zagranicznej, pełniąc jedynie funkcje reprezentacyjne i ceremonialne, a także wykonawcze wobec woli większości parlamentu. Zatem model parlamentarny przedstawia zależności egzekutywy od parlamentu, który ma wpływ na jej powołanie, skład oraz kierunki działania. Rola spełniana przez głowę państwa jest najczęściej mocno ograniczana. Kompetencje wykonawcze są z jednej strony spersonalizowane (w osobie premiera czy kanclerza), z drugiej — wywodzą się z organu kolegiального (np. rządu czy gabinetu). W tym drugim przypadku skład takiego organu jest wyrazem politycznego porozumienia zawartego w izbie go powołującej. Model prezydencki z kolei w zdecydowanej mierze personalizuje i przyznaje realne kompetencje władcze pochodzącemu z powszechnych wyborów prezydentowi. Reżim prezydencki można scharakteryzować trzema fundamentalnymi określeniami: (a) wybór głowy państwa w procesie powszechnych wyborów; (b) konstytucyjne umocnienie jej władzy na określony czas; (c) jednoosobowa egzekutywa (Lijphart 1991, 76 i nast.). Zarówno model parlamentarny, jak i prezydencki nie mają jednej obowiązującej formuły. W literaturze przedmiotu, celem wyróżnienia swoistych hybryd „czystych” reżimów, wielu autorów posługuje się pojęciem semiprezydencjalizmu. W modelu tym część badaczy widzi odmianę systemu prezydenckiego, część traktuje go jako bliższy rozwiązaniom parlamentarnym, a dla jeszcze innych jest on odrębnym, choć mającym cechy dwóch głównych przypadków (Antoszewski, Herbut 2006, 179). Pojęcie semiprezydencjalizmu do dyskursu politologicznego wprowadził Maurice Duverger (1980, 166), który uznał następujące cechy za konstytutywne dla tego reżimu: (1) prezydent jest wybierany w wyborach powszechnych; (2) prezydent posiada znaczne uprawnienia; (3) naprzeciw prezydenta jest premier z ministrami, którzy mają uprawnienia wykonawcze i zarządcze, a ich pozostawanie w urzędzie jest uzależnione od woli parlamentu.

Rozpatrując kwestię chwiejności wyborczej w kontekście typu relacji w reżimie politycznym należy zwrócić uwagę na kilka aspektów, szczególnie w obszarze modelu prezydenckiego. Pierwszym z nich jest wyborcza percepcja możliwej większej istotności elekcji prezydenckich nad parlamentarnymi. Może wynikać to z faktu ogniskowania się zainteresowania mediów na kwestiach władzy wykonawczej i w konsekwencji skutkować większą absencją w wyborach parlamentarnych. Nie bez znaczenia jest tutaj także fakt większej personalizacji wyborów prezydenckich. Głosowanie na konkretne osoby, najczęściej dobrze znane opinii publicznej, zmniejsza psychologiczne koszty głosowania i sprawia, że elekcje te dla potencjalnych wyborców są „łatwiejsze”. Zjawisko to może generować większą chwiejność wyborczą, gdyż w przeciwieństwie do wyborów parlamentarnych, zwycięzca może być tylko jeden i naturalnym procesem będzie skupianie poparcia na kandydatach mających największe szanse. Drugą możliwą implikacją chwiejności wyborczej — tym razem w charakterze wymuszonym (zob. rozdział 2.8.), będzie ograniczenie liczby kadencji dla osób piastujących urząd prezydenta. Powszechne w systemach demokratycznych limitowanie możliwego okresu sprawowania urzędu sprawia, że cyklicznie występuje sytuacja, gdy urzędujący kandydat nie może już uczestniczyć w wyborczej rywalizacji, pozbawiając swoich dotychczasowych zwolenników możliwości oddania na niego głosu. Innym kontaminatorem możliwej chwiejności wyborczej jest głosowanie negatywne, które ujawniane jest szczególnie w sytuacji skrajnych emocji wywołanych wyrównanym przebiegiem rywalizacji. W takich okolicznościach do udziału w wyborach mogą być mobilizowani wyborcy, którzy w innych warunkach zrezygnowaliby z uczestnictwa w elekcji, ale chcąc zablokować wybór niechcianego polityka, oddają swój głos na jego kontrkandydata.

Systemowa specyfika bezpośrednich wyborów prezydenta sprawia, że będą one wpływały na przebieg i charakter rywalizacji w systemie politycznym. Taki charakter wskazania prezydenta niesie ze sobą wyższy poziom symbolicznego przeniesienia prawa do decydowania w imieniu obywateli, czyniąc wybór parlamentu działaniem bardziej technicznym, obliczonym na zapewnienie politycznej reprezentacji. Rozstrzygnięcie dokonane przez co najmniej połowę uczestniczących w głosowaniu sprawia, że prezydent jest traktowany jako przedstawiciel całego narodu, co wskazuje na jego odmienną pozycję w stosunku do rządu uformowanego w modelu parlamentarnym. Logika reżimów prezydenckich sprawia, że wyłonienie stabilnego rządu jest ich paradygmatem, parlamentaryzm z kolei w swoich założeniach odwołuje się do poszukiwania politycznego konsensusu, który powinien doprowadzić do utworzenia większości parlamentarnej.

Związki pomiędzy systemową specyfiką trybu wybierania instytucji systemu politycznego w wyborach powszechnych a poziomem chwiejności wyborczej można rozpatrywać na dwóch płaszczyznach. Pierwszą będą możliwe negatywne skutki przeprowadzania bezpośredniego wyboru prezydenta. Druga z kolei odnosi się do wzajemnych temporalnych relacji pomiędzy różnymi

typami wyborów powszechnych. W zakresie konsekwencji wyborów prezydenckich wskazać należy podkreślane przez Juana Linza (1994, 18—26) jako najistotniejsze wprowadzenie do demokratycznej polityki zasad gry o sumie zerowej, poprzez realizację zasady „zwycięzca bierze wszystko”. Efektem tego jest osłabienie konkurencji partii politycznych i programów partyjnych, co rozluźnia związki pomiędzy wyborcami a rządem. W szczególności może to mieć znaczenie pejoratywne w heterogenicznych strukturach społecznych, w których partie służą reprezentacji interesów grupowych. Możliwą konsekwencją będzie wzrost chwiejności wyborczej systemowej poprzez rezygnację części wyborców z udziału w wyborach. W podobny sposób może oddziaływać brak realnej politycznej alternatywy, w sytuacji gdy najważniejsi kandydaci zajmują podobne miejsce w politycznym uniwersum. Czynnikiem zwiększenia chwiejności partyjnej może być fragmentaryzacja sceny partyjnej w sytuacji, gdy partie polityczne wystawiają swoich kandydatów pomimo braku realnych szans na zwycięstwo.

Relacje temporalne pomiędzy różnymi typami wyborów powszechnych mogą w różnoraki sposób oddziaływać na chwiejność wyborczą. Badania dowodzą, że czas przeprowadzenia elekcji prezydenckiej oraz do parlamentu może znacząco wpływać na poziom chwiejności wyborczej. Matthew Shugart i John Carey (1992), dokonując analizy różnych czasowych zestawień i relacji pomiędzy tymi wyborami wnioskują, że zależności te oddziałują na decyzje wyborców zarówno w zakresie preferencji wyborczych, jak i systemowej chwiejności wyborczej. Autorzy ukazali, że wybory do legislatury, jeśli odbywają się w ciągu roku po elekcji prezydenckiej, implikują większą ilość wyborców oddających głos na partię, która w wyborach prezydenckich popierała zwycięskiego kandydata. W sytuacji, gdy wybory odbywają się później, częściej następuje sytuacja „ukarania” urzędującego prezydenta poprzez odejście w głosowaniu od „prezydenckiej” partii. Tym samym autorzy wnioskują, że biorąc pod uwagę typ reżimu politycznego, możemy spodziewać się większej chwiejności wyborczej w systemach prezydenckich niż parlamentarnych. Wynika to przede wszystkim z pozycji jaką głowa państwa pełni w tych systemach — jej istotność w większym zakresie ogniskuje uwagę wyborców, którzy — śledząc działania głowy państwa — będą na nie reagowali odmiennym zachowaniem w kolejnej elekcji parlamentarnej.

Równie interesujące zależności można zauważyć w przypadku relacji pomiędzy wyborami do Parlamentu Europejskiego (PE) a elekcjami do krajowych parlamentów. Wskazać tutaj należy kilka sytuacji modelowych. W ramach pierwszej, gdy wybory do PE odbywają się równolegle z krajowymi lub niedługo po nich, wyborcy powtarzają w kolejnych swoje decyzje. W konsekwencji chwiejność partyjna jest na niskim poziomie. W ramach drugiego modelu rozpatrywany jest przypadek eurowyborów, które odbyły się nie dłużej niż rok po elekcji krajowej. Podobnie jak w poprzednim przykładzie, konfiguracja taka

sprzyja odtworzeniu wyniku i małej chwiejności. Zwiększanie się okresu dzielącego wybory do PE a poprzedzające je wybory narodowe, uprawdopodobnia zwiększenie alokacji głosów w kierunku partii opozycyjnych, a więc zwiastuje wzrost chwiejności. Trzecią zależność można zidentyfikować w sytuacji, gdy wybory wewnętrzne odbywają się w okresie dłuższym niż 18 miesięcy przed eurowyborami, co może zwiastować porażkę rządzących (a więc zwiększa chwiejność). Ostatni rozpatrywany model występuje wówczas, gdy elekcja wewnętrzna odbywa się nie dłużej niż rok po eurowyborach. W takiej sytuacji prawdopodobne jest odtworzenie wyników. Podobnie jak w przykładzie drugim, zwiększanie czasu dzielącego eurowybory i następującą po nich elekcję narodową, osłabia korelację pomiędzy wydarzeniami (Gabel 2000, 54). Rozpatrując omawiane przypadki trzeba jednak zaznaczyć, że relacje między wyborami narodowymi a eurowyborami mają słabszy pierwiastek eksplanacyjny. Jest to wynikiem tego, iż ich logika polityczna jest zdecydowanie inna, a odnotowywana w nich frekwencja wyborcza znacząco mniejsza.

Ostatnim ważnym aspektem związków pomiędzy typem reżimu politycznego a chwiejnością wyborczą jest kształt organów legislacyjnych, w szczególności sytuacja, gdy przyjęte są rozwiązania bikameralne. Jako główne kryteria wyodrębnienia izb w bikameralizmie przyjmuje się strukturę państwa lub wewnętrzne uwarunkowania polityczne. W przypadku państw federacyjnych konieczne jest zapewnienie reprezentacji nie tylko w układzie terytorialnym, ale przede wszystkim regionalnym, w ramach której druga izba pełni funkcję reprezentacji takich wspólnot. Rozwiązanie takie daje gwarancję reprezentacji interesów struktur regionalnych oraz ich upodmiotowienie w stosunku do władzy centralnej. W przypadku państw unitarnych rozwiązaniem charakterystycznym dla bikameralizmu jest model polityczny, którego źródła sięgają do tradycji i kultury politycznej (Jamróz 1994, 2). Nadrzędnym celem wyborów w państwach unitarnych nie musi być tworzenie adekwatnej reprezentacji regionalnej, ale zapewnienie aspektu równości formalnej i materialnej struktury terytorialnej ludności. Wpływ rozwiązań bikameralnych na chwiejność wyborczą można rozpatrywać w kilku płaszczyznach. Po pierwsze, mogą one odwoływać się do mechanizmu głosu podzielonego, którym wyborca operuje, głosując w tym samym czasie do obu izb. Chwiejność w tym wymiarze będzie warunkowana odmiennym głosowaniem w każdej z nich. Po drugie, w przypadku reprezentacji regionalnej w drugiej izbie może dochodzić do kreowania chwiejności wymuszonej (zob. Rozdz. 2.8.) wówczas, gdy podmioty regionalne podejmują rywalizację wyłącznie w jej kierunku. Wyborcy nie mają możliwości zagłosować na taką partię w przypadku izby pierwszej, tym samym niejako zmuszeni są do zmiany zachowania wyborczego. Wreszcie w przypadku modelu politycznego czynnikiem moderującym chwiejność wyborczą mogą być różne systemy wyborcze zastosowane do poszczególnych izb. Do rzadkości bowiem należą sytuacje, gdy obie izby wybierane są według tej samej lub zbliżonej formuły.

2.2. System wyborczy

Systemem wyborczym określa się całokształt norm regulujących prawo do czynnego i biernego w nich udziału, proces wyłaniania kandydatów, zasady prowadzenia kampanii wyborczej, organizację głosowania, sposób przeliczania głosów na mandaty, kontrolę prawidłowości postępowania wyborczego, jak również praktykę realizacji tychże norm (Antoszewski 2012, 101). W literaturze przedmiotu można wskazać szeroki i wąski sposób definiowania systemu wyborczego. Pierwszy, charakterystyczny jest dla nauk prawnych, oznacza wówczas ogólne zasady prawa wyborczego, postanowienia proceduralne odnoszące się do sposobu przeprowadzenia wyborów oraz zasady ich rozstrzygnięć. Przykładem takiego ujęcia może być definicja zaproponowana przez Arkadiusza Żukowskiego, w której systemem wyborczym autor określa „zbiór norm prawnych regulujących tryb organizacji i przeprowadzania wyborów oraz zasad ustalania ich wyników. [...] System wyborczy *sensu largo* oznacza ogół zasad dotyczących trybu przygotowania i przeprowadzania wyborów oraz zasad podziału mandatów, a jako zasada ustalania wyników wyborów funkcjonuje w sensie *stricto*” (Żukowski 2006, 21). Węższe spojrzenie na system wyborczy specyficzne jest dla nauk o polityce, gdzie terminem tym określa się sposób wyrażania przez wyborców własnych preferencji wyborczych oraz reguły przełożenia tych głosów na mandaty (Antoszewski 2002, 51). Formuła wyborcza stanowi kryterium, które najczęściej staje się podstawą typologii systemów wyborczych w ujęciu węższym (Lijphart 1999). Odminnym regułom rozstrzygnięć towarzyszą inne zasady reprezentacji (Nohlen 2004, 163—173). Upraszczając, możemy w tym kontekście wskazać dwa typy systemów wyborczych: większościowe i proporcjonalne. Zastosowanie reguły większościowej ukierunkowane jest na rządy partii, która uzyskuje w wyborach największą ilość głosów. Z kolei rozstrzygnięcia proporcjonalne dążą do możliwie najwierniejszego odwzorowania poparcia dla danej partii wśród wyborców. Systemy wyborcze mają istotne znaczenie w procesie kształtowania woli politycznej wybierających oraz jej odzwierciedleniu na scenie partyjnej. Tym samym ich kształt będzie oddziaływał na zachowania wyborcze, a co się z tym wiąże, wpływał na poziom chwiejności wyborczej.

W analizie wpływu reguły rozstrzygnięcia na poziom chwiejności wyborczej nie sposób pominąć efektu psychologicznego, który — jak wskazuje Dieter Nohlen (2004, 55 i nast.) — trudny jest do udowodnienia, jednak jego działanie wydaje się niepodważalne. Efekt ten wiąże się z pewną kalkulacją, której dokonują wyborcy przystępujący do głosowania w elekcji. Celem wskazanej kalkulacji jest przyjęcie takiego sposobu głosowania, by podmiot, na który jednostka decyduje się oddać głos, wygrał. W ramach zastosowanego przez wyborcę rachunku może on brać pod uwagę kilka kwestii. Przede wszystkim celowym będzie odwołanie się do klauzul zaporowych, jakimi są progi

wyborcze, które powodują, że partie nieprzekraczające w wyborach ustalonej bariery, nie biorą udziału w procesie podziału mandatów. Psychologiczne oddziaływanie będzie zasadzało się na mechanizmie, że wyborcy rzadziej oddają głos na partie, które zagrożone są nieprzekroczeniem bariery zaporowej. Zastosowanie reguły większościowej czy proporcjonalnej będzie miało z pewnością ważny wpływ na proces kalkulacji wyborczej obywateli. Dużą zaletą systemu większościowego jest jego prostota — mandat zostaje przyznany podmiotowi w okręgu jednomandatowym lub liście w wielomandatowym, gdzie uzyskała największą (w zależności od przyjętych rozwiązań — względną bądź bezwzględną) liczbę głosów. Zdecydowanie łatwiej przewidzieć w takiej sytuacji efektywność własnego głosu — jeśli preferowaną jest partia zajmująca niższe miejsce w sondażach przedwyborczych i jednostka przewiduje jej przegraną, wówczas prawdopodobna będzie decyzja albo o oddaniu głosu na prognozowanego zwycięzcę, albo o wycofaniu się z procesu współdecydowania wyborczego. Jak zaznaczono, wykorzystanie reguły proporcjonalności, wyłącznie w okręgach wielomandatowych, cechuje silniejsze odwzorowanie preferencji wyborczych. Oddanie głosu na preferowaną partię, która jest bliska wyborcy, jednak w rankingach sondażowych zajmuje dalsze lokaty (jednak powyżej progu wyborczego) nie implikuje w jednostce przekonania, że oddany w ten sposób głos będzie stracony, bowiem w systemie proporcjonalnym nie tylko partia zajmująca pierwszą lokatę bierze udział w podziale mandatów. Ponadto system większościowy jest zdecydowanie bardziej wrażliwy na różnego rodzaju wydarzenia w trakcie kampanii wyborczej, które mogą sprawić, że wyborcy przesuną swój głos na kolejny w przewidywanym rankingu podmiot partyjny. Z uwagi na te właściwości psychologicznego oddziaływania systemów (proporcjonalnego i większościowego) można przewidywać, że chwiejność wyborcza w większościowym procesie rozstrzygnięcia wyborczego będzie wyższa.

Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 149—150) wskazują, że różnice pomiędzy systemem większościowym i proporcjonalnym będą miały odmienny kierunek, jeśli do analizy włączymy czynnik jakim jest fragmentaryzacja sceny partyjnej. Autorzy zauważają, że większa ilość konkurujących ze sobą podmiotów w systemie proporcjonalnym implikuje większy poziom chwiejności wyborczej, przede wszystkim z uwagi na szerszą ofertę przedstawianą elektoratom i szersze możliwości wyborów. W szczególności jeśli scena partyjna jest mało stabilna. Z kolei, w systemach większościowych niższa fragmentaryzacja sceny partyjnej będzie wywoływała większy poziom chwiejności wyborczej. Systemy większościowe, jak przedstawiono wyżej, otwierają szersze możliwości do stosowania głosowania strategicznego i taktycznego, gdzie ważną rolę będzie odgrywało głosowanie retrospektywne. Niezadowolenie wyborców z polityki prowadzonej przez wsparty przez nich podmiot partyjny w ostatniej elekcji $t-1$, poczucie niespełnionych obietnic będzie implikowało przeniesienie głosu wyborczego w kolejnych wyborach t na inną partię polityczną, tym samym

będzie zwiększało poziom chwiejności wyborczej. Biorąc pod uwagę formułę wyborów większościowych, chwiejność w tym przypadku będzie większa, jeśli zminimalizujemy ilość alternatyw dostępnych wyborcom. Uszczegóławiając i rozwijając rozważania autorów warto zauważyć, że mniejsza fragmentaryzacja sceny partyjnej w systemie większościowym będzie częściej powodowała wzrost chwiejności partyjnej, ukierunkowanej na zmianę alokacji głosu wyborczego. Z kolei większa fragmentaryzacja będzie częściej implikowała wzrost chwiejności systemowej.

Jak zaznaczono wyżej, wykluczenie danej partii z udziału w podziale mandatów wyborczych może nastąpić w przypadku nieprzekroczenia przez podmiot polityczny normatywnych lub rzeczywistych progów wyborczych. Taka sytuacja generuje zjawisko, które Sarah Birch (2007, 11—23) określa mianem ekskluzji wyborczej (ang. *representational exclusion*). Mierzona jest ona procentem głosów oddanym na partie, które nie weszły do parlamentu. Zjawisko ekskluzji wyborczej może w istotny sposób wpływać na poziom chwiejności wyborczej przede wszystkim w dwóch kierunkach. Pierwszym będzie zwiększanie chwiejności wyborczej systemowej. Sytuacja ta będzie miała miejsce wówczas, kiedy u wyborców, którzy oddali głosy na partie niebiorące ostatecznie udziału w podziale mandatów, zrodzi się poczucie braku wpływu na kształt powyborczej sceny partyjnej. Poczucie wpływu jest jednym z ważnych czynników mobilizacyjnych w zakresie aktywności wyborczej. Zgodnie z teorią działania celowego, subiektywne oszacowanie zakresu, w jakim aktywność polityczna doprowadzi jednostkę do realizacji celów — obok uznania polityki za wartościową sferę — jest warunkiem koniecznym do podjęcia aktywności politycznej. W sytuacji, gdy kierunkowe usytuowanie głosu wyborczego nie przynosi rezultatów reprezentacyjnych, a inne podmioty na scenie partyjnej nie stanowią dla wyborcy atrakcyjnej oferty, wówczas z większym prawdopodobieństwem będzie on wyciszał swą aktywność, decydując się na bierność. Drugim kierunkiem oddziaływania ekskluzji wyborczej będzie wpływ na wzrost chwiejności wyborczej partyjnej. Proces ten możemy zaobserwować, gdy wyborcy nie chcą rezygnować z przysługującego im prawa wyborczego, jednak w obawie przed prognozowanym kolejnym „zmarnowaniem” głosu wyborczego, będą dokonywali transferu tego głosu na inny podmiot partyjny. Tabela 3 przedstawia wartości współczynnika ekskluzji wyborczej dla państw postkomunistycznych. Jak można zauważyć, w grupie państw postkomunistycznych płaszczyzna, w której wskazane procesy mogą zaistnieć dotyczy około 10 proc. głosów wyborczych oddanych, odzwierciedlających wielkość współczynnika poparcia dla podmiotów, które nie uzyskały mandatu.

Oddziaływanie systemu wyborczego można rozpatrywać także jako wpływ czynnika kształtującego relacje zachodzące pomiędzy partiami politycznymi i systemem partyjnym. Klasyczne ujęcie przedstawia te relacje jako konsekwencje praw Duvergera, które odnoszą się do stałego oddziaływania mechanicznego

Tabela 3

Wielkość zjawiska ekskluzji wyborczej w państwach postkomunistycznej Europy

Państwo	Rok analizowanej elekcji	Rodzaj systemu wyborczego	Frekwencja [%]	Wielkość ekskluzji wyborczej [%]
Albania	2005	mieszany (29% proporcjonalny)	49,23	9,14
Armenia	2003	mieszany (43% proporcjonalny)	51,05	17,81
Białoruś	2004	większościowy	90,14	nd
Bośnia i Hercegowina	2002	proporcjonalny	55,44	2,5
Bułgaria	2005	proporcjonalny	55,76	8,91
Chorwacja	2003	proporcjonalny	61,65	12,90
Czechy	2006	proporcjonalny	64,47	5,97
Estonia	2003	proporcjonalny	58,24	5,00
Gruzja	2003/4	mieszany (67% proporcjonalny)	63,93	4,79
Węgry	2006	mieszany (54% proporcjonalny)	67,57	0,09
Łotwa	2006	proporcjonalny	71,51	15,99
Litwa	2004	mieszany (50% proporcjonalny)	46,07	5,22
Macedonia	2006	proporcjonalny	55,98	8,96
Mołdawia	2005	proporcjonalny	64,84	16,42
Czarnogóra	2006	proporcjonalny	72,05	nd
Polska	2005	proporcjonalny	40,57	10,93
Rumunia	2004	proporcjonalny	58,51	11,97
Rosja	2003	mieszany (50% proporcjonalny)	55,67	15,05
Serbia	2003	proporcjonalny	58,75	14,23
Słowacja	2006	proporcjonalny	54,67	11,97
Słowenia	2004	proporcjonalny	60,64	7,70
Ukraina	2006	proporcjonalny	67,13	22,34
Wartości średnie	—	—	60,18	10,40

Źródło: (Birch 2007).

i psychologicznego efektu systemu wyborczego (Markowski 2010, 2), jako wyników zastosowania większościowego czy proporcjonalnego systemu wyborczego. Efekt mechaniczny, którego klasyczne oddziaływanie prezentowane jest przy formule większościowej i jednomandatowych okręgach wyborczych (tzw. model FPTP — *first past the post*), prowadzi do redukcji liczby małych i średnich partii politycznych i w konsekwencji do rozwoju i ugruntowania systemu dwupartyjnego. Partie, które w skali kraju uzyskują nawet znaczące poparcie

rzadko mają szansę na zdobycie względnej większości oraz mandatu, co marginalizuje ich rolę w polityce (Haman 2003, 33—34). Oddziaływanie efektu psychologicznego opiera się na rezygnacji wyborców z udzielenia poparcia podmiotom politycznym będących ich pierwszym wyborem i przekierowania tych głosów na partie, które — wedle przekonania wyborców — mają większe szanse na objęcie mandatu. Maurice Duverger zakładał istnienie pomiędzy tymi dwoma mechanizmami związku synergicznego, to razem powinny one doprowadzić do powstania systemu dwupartyjnego (Haman 2003, 33—34). Oddziaływanie praw Duvergera na chwiejność wyborczą można rozpatrywać w dwóch perspektywach: mikro i makro. W pierwszej, mechanizm przenoszenia poparcia na partie mające większe szanse na uzyskanie reprezentacji mandatowej będzie generował zwiększoną chwiejność międzyblokową, gdyż będzie występowała tendencja do udzielenia poparcia partiom stosunkowo bliskim ideologicznie (a więc występującym w ramach jednego bloku ideowego). Może też zwiększać chwiejność systemową, gdyż część wyborców, wobec dokonanej negatywnej kalkulacji szans swoich partii, podejmie decyzję o absencji wyborczej. Wymiar makro należy rozpatrywać w kategoriach efektu uzyskanego, czyli ograniczenia partyjnej rywalizacji do dwóch głównych partii. Konsekwencją dla chwiejności wyborczej będzie w tym przypadku jej ograniczenie na poziomie partyjnym (w szczególności w sytuacji dużego dystansu ideologicznego między dwiema partiami) oraz możliwe zwiększenie jej aspektu systemowego w sytuacji, gdy część wyborców nie będzie mogła wśród oferty dominujących podmiotów znaleźć dla siebie właściwej alternatywy.

Poza relacjami zachodzącymi w przypadku systemu większościowego w formule względnej, zainteresowania Duvergera ogniskują się także na oddziaływaniu na system partyjny formuł: większościowej z dogrywką i proporcjonalnej. Twierdzenia w tym względzie zawierają się w ramach tzw. hipotezy Duvergera, głoszącej, że system wyborczy proporcjonalny lub większościowy z dogrywką (większości bezwzględnej) sprzyja wielopartyjności (Haman 2003, 34). Przypadek systemu większościowego z dogrywką jest o tyle interesujący w badaniach chwiejności wyborczej, że daje sposobność prześledzenia zachowań wyborców w trakcie drugiej tury głosowania (tzw. dogrywki). O ile w pierwszym głosowaniu wyborcy mogą oddawać głosy wedle swoich naturalnych preferencji, to w drugiej turze może wystąpić mechanizm głosowania taktycznego. Będzie on dotyczył w szczególności osób popierających dotychczas innych kandydatów, którzy mogą podjąć trzy odmienne zachowania: (1) zrezygnować z udziału w dogrywce; (2) zagłosować na kandydata bliższego ideologicznie; (3) zagłosować przeciw kandydatowi, którego ewentualny wybór jest traktowany jako przeciwieństwo preferencji wyborcy (głosowanie negatywne). Wszystkie trzy przedstawione przypadki generują chwiejność, z tym że o ile rezygnacja będzie formą chwiejności systemowej, o tyle dwa pozostałe przykłady noszą cechy chwiejności wymuszonej.

W przypadku wyborów proporcjonalnych szczególne znaczenie dla generowania chwiejności wyborczej będą miały te elementy systemu wyborczego, które sprzyjają przyczynowo-skutkowej refleksji wśród wyborców. Wśród najważniejszych z nich można wskazać: (1) klauzule zaporowe; (2) wielkość okręgów wyborczych; (3) typy list wyborczych i uprawnienia wyborcy w trakcie głosowania. Klauzule zaporowe są zapisami w ordynacjach wyborczych, które poprzez wyznaczenie minimalnych progów poparcia mają przeciwdziałać nadmiernej frakcjonalizacji. W sposób formalny wyznaczają one granicę, która decyduje o możliwości partycypowania partii politycznej w podziale mandatów. Z punktu widzenia kreowania zachowań wyborczych, ich działanie polega na koncentracji poparcia na tych podmiotach, które mają większe szanse na zdobycie mandatów. Bez względu na to czy progi wyborcze mają wymiar jedynie ogólnokrajowy, czy też dodatkowo są wyznaczone także na poziomie okręgów wyborczych, to wyborców mniejszych partii stawiają przed perspektywą „zmarowania” swojego głosu, dając przynajmniej części z nich asumpt do zmiany swojego głosowania z preferencyjnego na strategiczne. Innym możliwym mechanizmem chwiejności wyborczej, do którego mogą przyczynić się klauzule zaporowe, będzie rezygnacja z udziału w głosowaniu. Stanie się tak w sytuacji, gdy realne szanse partii będącej pierwszym wyborem będą małe a wyborca nie zdecyduje się na przeniesienie poparcia na inny podmiot.

Istotnym elementem systemu wyborczego, mającym wpływ na chwiejność wyborczą, jest wielkość okręgu wyborczego. Przyjmując delimitacyjną funkcję podziału na okręgi wyborcze zakłada się jej związek z charakterem struktury wyborców w danym okręgu. Wyodrębnienie z całości terytorium okręgów wyborczych odwołuje się do oddziaływania czynnika geograficznego oraz demograficznego, czyli liczebności elektoratu. Ich granice najczęściej pokrywają się z granicami jednostek podziału administracyjno-politycznego, respektując istniejące więzi terytorialne. W pozostałych przypadkach ustanawiane są specjalne granice przez określony organ ustawodawczy lub wykonawczy. Kształty i granice okręgów mogą być przedmiotem manipulacji w celu zróżnicowania szans wyborczych różnych grup społecznych (Żukowski 1999, 53). Aby temu przeciwdziałać podział na okręgi wyborcze powinien spełniać w systemie wyborczym następujące funkcje: (1) zapewniać równą reprezentację poszczególnym częściom kraju i uniemożliwiać wystąpienie sytuacji, w której część terytorium nie posiadałaby politycznej reprezentacji; (2) pozwalać odwzorowywać preferencje mieszkańców oraz wybór reprezentujących ich przedstawicieli; (3) determinować wybór formuły wyborczej, będącej istotnym elementem transformacji głosów na mandaty (Sokół 2007, 24).

Duże okręgi wyborcze zwiększają prawdopodobieństwo lepszego odzwierciedlenia skali rzeczywistego poparcia dla poszczególnych partii politycznych. Większość badań potwierdza związek wielkości okręgu wyborczego z poziomem proporcjonalności systemów wyborczych, a niektóre z nich widzą w nim

najważniejszy czynnik wpływający na proporcjonalność uzyskanej reprezentacji (Taagepera, Shugart 1989, 112). Liczba mandatów w okręgu wyborczym wpływa także na możliwość posiadania swojego przedstawiciela przez większą grupę wyborców, gdyż w okręgach jednomandatowych taką reprezentację posiadają jedynie głosujący na zwycięzcę. Jeżeli więc założy się istotność oddziaływania efektów: mechanicznego i psychologicznego Duvergera w przypadku analizowania liczby mandatów w okręgu, to w okręgach jednomandatowych obserwowana chwiejność partyjna powinna być mniejsza. Wpływ na to będzie wywierać zarówno ograniczenie szans kandydatów małych partii (w okręgu pozostaje do obsadzenia tylko jeden mandat), jak i skupienie się społecznego zainteresowania na rywalizacji najważniejszych kandydatów. W przypadku okręgu wielomandatowego istotne znaczenie ma liczba mandatów pozostających w wyborczej dystrybucji. Dieter Nohlen (2004, 87) w ich przypadku proponuje podział na okręgi małe (od 2 do 5 mandatów do obsadzenia), średniej wielkości (6—9 mandatów) oraz duże (10 i więcej mandatów). We wszystkich wskazanych typach, w warunkach wielopartyjnej rywalizacji, można przewidywać wyższego poziomu chwiejności niż w przypadku okręgów jednomandatowych, jednak nie wszędzie będzie to taki sam mechanizm. W przypadku okręgów małych należy oczekiwać, że chwiejność będzie mieć charakter wewnątrzblokowy, o czym będzie decydować strategiczne podejście części wyborców (widząc słabsze perspektywy mandatowe dla partii pierwszego wyboru, głosujący mogą przenosić swoje głosy na inne, ale ideologicznie koherentne partie). Wraz ze zwiększaniem liczby mandatów w okręgu może zachodzić proces zmniejszania oddziaływania czynnika mechanicznego i psychologicznego i, w konsekwencji, obniżania poziomu chwiejności wewnątrzblokowej. Z drugiej jednak strony zwiększanie liczby podmiotów wyborczej rywalizacji (a większa liczba mandatów może to implikować) może wpływać na zwiększenie chwiejności międzypartyjnej.

Innym, istotnym elementem systemu wyborczego, który wpływa na chwiejność wyborczą są uprawnienia wyborcy w akcie głosowania. Regulacje dotyczą ustrukturyzowania głosu w wyborach oraz form list wyborczych. Struktura głosu determinuje sposób wyrażenia preferencji oraz ich siłę, gdyż stosowana forma list wyborczych może zmieniać wpływ elektoratu na wybór. Dieter Nohlen (2004, 96) dokonuje rozróżnienia następujących metod oddawania głosu: (1) oddanie pojedynczego głosu; (2) oddanie głosu preferencyjnego; (3) oddanie wielu głosów; (4) ograniczone oddanie wielu głosów; (5) oddanie głosu alternatywnego; (6) kumulację; (7) mieszanie; (8) system dwugłosowy. W przypadku konstrukcji list wyborczych mogą one przybrać trojakią formę: (1) listy zamkniętej; (2) listy otwartej (półotwartej) oraz (3) listy wolnej. Forma ma istotny wpływ na relacje między wyborcą a kandydatem oraz między kandydatem a partią, co szczególnie w pierwszym przypadku wpływa na chwiejność wyborczą. W przypadku list zamkniętych i otwartych (półotwartych), choć uprawnienia wyborcy są różne, to w praktyce może oddawać głos tylko na

jedną partię. Listy wolne, w połączeniu z uprawnieniem wielokrotnego oddawania głosu, dają wyborcy możliwość poparcia różnych partii (Nohlen 2004, 94—96). Zależności pomiędzy formą list wyborczych a sposobami głosowania zawiera poniższa tabela 4.

Tabela 4

Zależność między formami list wyborczych a sposobami głosowania

Forma listy wyborczej	Sposób oddawania głosu
Lista zamknięta: niezmienna kolejność kandydatów na liście.	Wyborca dysponuje jednym głosem. Wybiera listę jako całość.
Lista otwarta (półotwarta): możliwość zmiany kolejności kandydatów na liście poprzez głosy preferencyjne lub utworzenie nowej kolejności.	Wyborca dysponuje głosem preferencyjnym lub ma przynajmniej dwa głosy (jeden na listę, drugi natomiast na kandydata), bądź liczbę głosów skorelowaną z liczbą wybieranych reprezentantów. Może on również oddać wiele głosów na jednego kandydata (kumulacja).
Lista wolna: zmiany zarówno w obrębie listy, jak i między listami mogą być dokonywane swobodnie.	Wyborca posiada wiele głosów i ma możliwość zaprojektowania „swojej” listy na podstawie propozycji wszystkich partii (tzw. <i>panachageing</i>).

Źródło: (Nohlen 2004, 95).

Powyższe zestawienie wskazuje, że stosowanie różnych typów list wyborczych stanowić może nie tylko o oddziaływaniu na ostateczny wynik wyborów, ale sugeruje możliwy wpływ na dynamikę chwiejności wyborczej. W przypadku zastosowania list zamkniętych (i niekiedy półotwartych), część wyborców może zrezygnować z poparcia swoich kandydatów w wyniku kalkulacji co do braku ich szans na zdobycie mandatu (zostają wówczas przez partię umieszczeni na tzw. „miejscach niebiorących”). Listy otwarte, pomimo że także obligują wyborcę do oddania głosu na kandydata bądź kandydatów z jednej partii, to jednak w sposób największy go upodmiotawiają. Skutkiem ich stosowania może być szersze uczestnictwo w wyborach, gdyż przynajmniej część wyborców może chcieć skorzystać z tak skonstruowanych uprawnień. W przypadku list wolnych występuje problem metodologiczny z pomiarem chwiejności wyborczej (poza systemową), gdyż wyborcy, posiadający więcej niż jeden głos, mogą głosować na przedstawicieli różnych partii. W takim przypadku jest możliwe obliczenie przesunięcia poparcia wyborczego w wymiarze netto, ale nie będzie to tożsame z jednostkowymi zmianami preferencji wyborczych.

2.3. Głosowanie przymusowe

Przymus wyborczy to usankcjonowany prawnie nakaz wzięcia przez obywateli udziału w wyborach. Należy go odróżnić od politycznego przymusu wyborczego, który jest charakterystyczny dla niedemokratycznych reżimów politycznych. Polityczny przymus wyborczy, którego celem jest zwiększenie frekwencji wyborczej, osiąga się różnymi środkami oddziaływania, m.in. propagandą, groźbami odebrania cenionych przez wyborców dóbr, zmniejszeniem jakości ich życia (np. poprzez groźbę utraty pracy). Przymus prawny z kolei może obowiązywać w państwach o różnych reżimach, w tym również demokratycznych. Przymus wyborczy — jak wskazuje wielu jego przeciwników — w swej istocie stanowi odejście od zasady dobrowolności głosowania, zgodnie z którą udział obywateli w wyborach jest traktowany nie tyle jako obowiązek, co prawo jednostki. Wielu badaczy zwraca uwagę, że w systemach, w których wprowadzono przymus wyborczy „zasada powszechności zwróciła się przeciwko zasadzie wolności jednostki, czy ściślej autonomii jednostki” (Raciborski 2003, 75).

Annabelle Lever (2009) dowodzi, że proces wprowadzenia i zastosowania przymusu wyborczego można zrekonstruować w sześciu etapach, które stanowią łańcuch przyczynowo-skutkowy. Kolejne jego ogniwa stanowią etap wynikający z poprzedniego i uzasadniający stosowność zastosowania przymusu wyborczego. Pierwsze wiąże się z obserwacją spadającej frekwencji wyborczej w wielu państwach. Brak udziału obywateli w podejmowaniu decyzji o obsadzeniu ważnych stanowisk państwowych generuje sytuację, w której powołana władza odzwierciedla jedynie interesy mniejszej grupy obywateli, a rząd nie ma legitymacji społecznej. Ponadto coraz częściej badacze wskazują na fakt, że głosowanie wyborcze jako obowiązek obywatelski czy dobry zwyczaj wpojony w procesach socjalizacji, przestaje mieć współczesnie rację bytu. Drugi krok przedstawia konsekwencję pierwszego — społeczna asymetryczność frekwencji odzwierciedla i jednocześnie umacnia niekorzystną sytuację społeczną. Annabelle Lever dowodzi, że chociaż spadek frekwencji można zauważyć niemalże w każdej grupie społecznej to jednak obywatele z najniższymi dochodami partycypują w elekcjach najrzadziej. Grupy najsłabsze społecznie zdecydowanie rzadziej angażują się w politykę, mniej interesują się przedsięwzięciami podejmowanymi przez polityków, tym samym trudno wprowadzić na scenę polityczną podmioty, które w pełni będą reprezentowały ich interesy. Trzecie ogniwo łańcucha wskazuje, że właśnie przymus udziału w wyborach jest jedynym skutecznym lekarstwem na bolączki związane z niską frekwencją i nierówną reprezentacją wyborców. Autorka wskazuje, że jest wiele sposobów podnoszenia frekwencji, pozytywnego zachęcania obywateli do skorzystania z czynnego prawa wyborczego, a jedynie wprowadzenie presji

zewnątrznej na wyborców daje rezultaty oczekiwane i natychmiastowe. Czwartym elementem jest dostrzeżenie dodatkowych korzyści — poza podniesieniem frekwencji w wyborach — z przymusowego głosowania. Jako najważniejsze można wskazać: obniżenie kosztów kampanii wyborczej (w tym społecznej), w obszarze mobilizacji grup biernych czy minimalizacja kampanii negatywnej ukierunkowanej na zniechęcenie do pójścia do urn zwolenników kontrkandydatów. Piąte ogniwo odnosi się do dyskusji na temat tego, czy przymus wyborczy ogranicza wolność jednostki. W tym aspekcie zwolennicy przymusu wyborczego zwracają uwagę, że przymus uczestnictwa nie jest tym samym, co przymus głosowania. Podchodząc do urn obywatele mogą nie oddać ważnego głosu wyborczego bądź mogliby — gdyby taka opcja była dana — wybrać opcję „żaden z powyższych kandydatów”. Tym samym przymus wyborczy w systemach demokratycznych zdecydowanie różni się od tego wprowadzanego w systemach totalitarnych czy autorytarnych, gdzie głosowanie kierunkowo z góry jest określone. Ostatni element łańcucha zdecydowanie podkreśla fakt, że bierni wyborczo obywatele są egoistyczni i niemoralni, bowiem czerpią z demokracji jako dobra publicznego, nie dając nic w zamian. Wskazane etapy wprowadzenia przymusu wyborczego stanowią jednocześnie uzasadnienie jego funkcjonowania. Jak zauważa Arend Lijphart (1997, 2), „równość wymaga podłoża, poniżej którego ludzie nie spadną i sufitów, powyżej których nie będą wystawiać głów”. Annabelle Lever (2009), konstatując refleksję nad przymusem wyborczym dostrzega, że mechanizm ten może stanowić podłoże, o którym mówił Lijphart.

Wprowadzenie przymusu wyborczego w danym państwie może prowadzić do zniekształcenia rzeczywistych preferencji wyborców. Istotą przymusu jest oddziaływanie na zwiększenie frekwencji wyborczej w elekcji. Wyborcy — niezależnie od wewnętrznych przekonań, siły odczuwania obowiązku obywatelskiego — ulegają zewnętrznej presji wykorzystania przysługującego im czynnego prawa wyborczego, bowiem obawiają się formalnie ustanowionej kary za bierność wyborczą. Taki zabieg ma dwojakie konsekwencje dla poziomu chwiejności wyborczej. Po pierwsze, będzie on zmniejszał chwiejność wyborczą systemową. Badania porównawcze dowodzą, że w państwach, w których funkcjonuje instytucja przymusu wyborczego obwarowana egzekwowaną sankcją, frekwencja wyborcza jest średnio o ok. 15 p.p. wyższa niż w tych, gdzie głosowanie jest dobrowolne. W państwach nierygorystycznie podchodzących do sankcji frekwencja pozostaje i tak o ok. 6 p.p. wyższa niż w państwach, które nie wprowadziły przymusu wyborczego (Kryszewski 2004, 66). Zdaniem Lijpharta prawne usankcjonowanie obowiązku wyborczego zwiększa frekwencję wyborczą od 7 do 16 p.p. (Kryszewski 2004, 66). Analizy dokonane przez Evę Anduizę-Perei (1999) wskazują z kolei, że kraje, w których istnieje przymus głosowania mają frekwencję wyborczą wyższą średnio o 9 p.p. W badaniach Roberta Jackmana i Rossa Millera (1995) obowiązek głosowania okazał się zmienną najsil-

niej wpływającą na frekwencję wyborczą. Wprowadzenie przymusu głosowania zwiększyło frekwencję wyborczą w wielu państwach: w Holandii o 7 p.p., w Kostaryce o 15 p.p., w Urugwaju o 17 p.p., w Turcji o 22 p.p., w Australii o 30 p.p., w Belgii o 46 p.p., w Argentynie aż o 58 p.p. (Birch 2009, 80—81).

Należy zaznaczyć, że państwa — wprowadzając przymus wyborczy — określają równocześnie grupy osób, które z tego przymusu są zwolnione. Przewidywane wyjątki obejmują najczęściej grupy osób przynależnych do określonych kategorii społeczno-demograficznych (Birch 2009, 10—14). Przykładowo z obowiązku tego zwolnione są osoby starsze (w Ekwadorze i kantonie Schaffhausen w wieku powyżej 65 lat, w Argentynie, Boliwii, Brazylii, Peru i na Cyprze powyżej 70 lat, w Luksemburgu powyżej 75 lat) lub młodsze (w Brazylii w wieku 16—18 lat, o ile nie zarejestrują się w spisie wyborców). Władze Australii akceptują odmowę udziału w wyborach motywowaną religijnie (np. sumieniem). W niektórych państwach przez długi czas zwolnienie obejmowało kobiety (w Gwatemali zostały one objęte przymusem dopiero w 1954 roku, obecnie Egipt jest jedynym państwem, w którym zwolnienie to zostało podtrzymane i kobiety mogą dobrowolnie uczestniczyć w wyborach). W Ekwadorze głosowanie jest dobrowolne dla osób z analfabetyzmem.

Druga konsekwencja ma związek z faktem podejmowania zachowania wyborczego pod presją zewnętrznych sankcji. Państwa często stosują je celem wyegzekwowania nałożonego na obywatela obowiązku głosowania. Najpowszechniej stosowaną karą są grzywny, których wysokość waha się od symbolicznych kwot (np. trzech franków szwajcarskich w kantonie Schaffhausen) do takich, które dotkliwie obarczają obywateli (100 euro lub więcej w Luksemburgu). Część państw stopniuje kary finansowe wraz z wielokrotnością odmowy głosowania (m.in. Belgia, Luksemburg). Bardzo rzadką sankcją jest kara ograniczenia wolności za nieuczestniczenie w wyborach. Australia przewiduje takową, jednakże nie bezpośrednio za absencję wyborczą, ale za brak uiszczenia nałożonej za nią grzywny. Niektóre państwa wprowadzają specyficzny rodzaj sankcji, które w swej konsekwencji stanowią utrudnienie aktywności społecznej. Przykładowo, Brazylia wśród kar za nieuczestniczenie w wyborach przewiduje nieudzielanie pożyczki czy kredytu przez bank państwowy, z kolei władze Argentyny przez trzy lata od absencji obywatela utrudniają mu dostęp do stanowisk oraz awansu w administracji publicznej, w Grecji trudności obejmują uzyskanie prawa jazdy czy paszportu. W części państw odmowa głosowania prowadzi do ograniczenia praw obywatelskich. Przykładowo, w Belgii dokonuje się usunięcia ze spisu wyborców tych jednostek, które w ciągu 15 lat czterokrotnie odmówiły udziału w elekcjach. W Argentynie, Brazylii, Boliwii, Singapurze i Tajlandii rezygnacja z czynnego prawa wyborczego skutkuje odebraniem biernego prawa wyborczego. Wachlarz sankcji nakładanych przez różne państwa na obywateli za odmowę udziału w wyborach powoduje, że kierunek zachowania wyborczego jednostki wyrażany w preferencji wyborczej ma zdecydowanie

częściej cechy przypadkowości i nie odzwierciedla rzeczywistych przekonań politycznych wyborcy. Wyborca oddaje swój głos na dany podmiot polityczny często nie dlatego, że utożsamia się z jego programem politycznym czy podejmowanymi przedsięwzięciami, ale z powodu obawy przed ustanowionymi karami. Nie przywiązuje się do danego podmiotu politycznego, nie wypracowuje z nim relacji opartych na lojalności. Co więcej, punkt ciężkości w wyborach położony jest przede wszystkim na fakt głosowania, a nie na jego przedmiot, co może sprawiać, że w kolejnych wyborach jednostka oddaje głos na zupełnie różne podmioty. Tym samym można postawić tezę, że w państwach z obligatoryjnym przymusem głosowania w wyborach chwiejność partyjna będzie wyższa. Jej uzasadnienie pośrednio można odnaleźć w poziomach chwiejności partyjnej w państwach, w których przymus wyborczy został wprowadzony. Obecnie obowiązuje on w 29 państwach na całym świecie. Jako pierwsza wprowadziła go Belgia w 1893 roku, jako ostatnia Tajlandia w 1997 roku (Birch 2009, 36). Poniższa tabela 5 prezentuje aktualny stan obowiązywania przymusu wyborczego we współczesnym świecie oraz poziomy chwiejności wyborczej w państwach, w których przymus został wprowadzony.

Tabela 5

**Instytucja przymusu wyborczego we współczesnym świecie
oraz poziom chwiejności wyborczej w państwach, w których przymus obowiązuje**

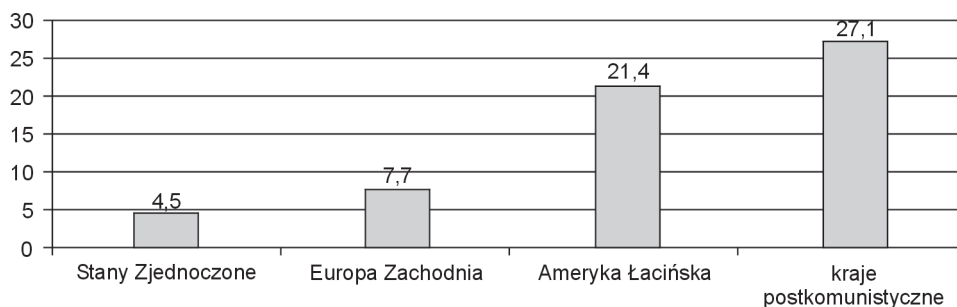
Państwo	Data wprowadzenia	Okres, w którym obliczono poziom chwiejności wyborczej	Poziom chwiejności wyborczej
Belgia	1893	1848—1993	8,10
Cypr	1960	1945—2011	14,50
Grecja	1929	1848—1993	15,20
Luksemburg	1919	1979—2004	18,66
Szwajcaria (kanton Schaffhausen)	1903	1848—1993	5,50
Turcja	1982	1987—2002	25,04
Argentyna	1912	1983—1999	13,71
Boliwia	1924	1980—1997	28,65
Brazylia	1932	1982—1998	31,94
Chile	1925	1989—1997	1,67
Dominikana	1966	1978—1998	20,38
Ekwador	1929	1979—1998	29,55
Gwatemala	1965	1985—1999	43,56
Honduras	1984	1981—1997	7,67
Kostaryka	1936	1978—1998	13,68
Meksyk	1917	1979—2000	14,93
Panama	1928	1994—1999	24,92
Paragwaj	1967	1989—1998	16,04
Peru	1931	1980—2000	49,58
Salwador	1950	1985—2000	20,76

cd. tab. 5

Państwo	Data wprowadzenia	Okres, w którym obliczono poziom chwiejności wyborczej	Poziom chwiejności wyborczej
Urugwaj	1924	1984—1999	11,78
Wenezuela	1958	1978—2000	28,98
Australia	1924	1949—2010	7,30
Fidzi	1990	1992—2006	44,50
Laos	1989	1992—2006	15,00
Nauru	1965	1977—2003	14,00
Singapur	1958	1984—2011	10,80
Tajlandia	1997	1995—2011	27,10
Egipt (mężczyźni)	1956	1979—1995	39,80

Źródło: (Roberts, Wibbels 1999; Payne, Zovatto, Florez, Zavala 2002; Caramani 2004; Birch 2009; Hazama 2009; Bétoa 2013; Concha 2014, obliczenia własne).

Z tabeli 5 jasno wynika, że ponad połowa państw, w których wprowadzono przymus wyborczy to kraje Ameryki Łacińskiej. Jak dowodzą badania, to właśnie w tych krajach odnotowywany jest znacząco wysoki poziom chwiejności wyborczej. „Ponad dwie trzecie państw Ameryki Łacińskiej doświadcza wyższej chwiejności wyborczej niż najbardziej chwiejna demokracja europejska” (Payne, Zovatto, Florez, Zavala 2002, 133). Poniższy wykres 2 wskazuje na poziom chwiejności wyborczej w krajach Ameryki Łacińskiej na tle Stanów Zjednoczonych, Europy Zachodniej oraz krajów poskomunistycznych. Obszar Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych wykazuje wysoką stabilność, tym bardziej że wynik odnotowany został w latach powojennych, które nie są okresem wysoce stabilnym gospodarczo.



Wykres 2. Poziom zagregowanej chwiejności wyborczej w Stanach Zjednoczonych, Europie Zachodniej, Ameryce Łacińskiej oraz krajach postkomunistycznych Europy Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego

Źródło: (Epperly 2011, 3).

Objaśnienia: wskaźnik zagregowanej chwiejności wyborczej dla Stanów Zjednoczonych został odnotowany dla lat 1948—1985, dla Ameryki Łacińskiej — 1982—1997 (Roberts, Wibbels 1999), dla Europy Zachodniej — 1950—1990 (Gallagher, Laver, Mair 1995), natomiast dla krajów postkomunistycznych Europy Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego dla lat 1991—2006 (Epperly 2011, 3).

Przyczyn takiego stanu badacze upatrują w wielu źródłach, które często wymykają się europejskim wzorcom. Przykładowo, Bartolini i Mair (1990) zauważają, że etnolingwistyczna różnorodność zmniejszała chwiejność wyborczą w państwach europejskich. Podobnie Jóhanna Birnir ukazała (2001. Za: Madrid 2005, 1), że w nowych demokracjach na całym świecie można zaobserwować stabilizację preferencji wyborczych w społeczeństwach zróżnicowanych etnicznie. Uzasadnieniem tej tezy jest fakt, że mniejszości etniczne z dużym prawdopodobieństwem będą oddawały głos na partię, która w sposób najlepszy odzwierciedla ich interesy i często są to partie o charakterze etnicznym (reprezentujące poszczególne grupy etniczne). W państwach Ameryki Łacińskiej chwiejność wyborcza jest większa na obszarach z proporcjonalnie dużymi populacjami miejscowymi, w dużej mierze dlatego, że głównym partiom w tych państwach nie udało się efektywnie zaspokoić interesów i potrzeb ludności miejscowej, co stało się impulsem dla rdzennych wyborców do przesuwania swoich głosów ku partiom nowym, niezakorzenionym stabilnie na rynku partyjnym (Madrid 2005, 1). Wśród wielu przyczyn wskazywanych przez analityków przedmiotu chwiejność wyborczą w krajach Ameryki Łacińskiej może istotnie potęgować instytucja przymusu wyborczego. Przymus wyborczy różnie funkcjonuje w tych państwach. Najostrzejszymi sankcjami obarczony jest on w Brazylii (kara finansowa, zakaz podejmowania specjalistycznych egzaminów, trudności w uzyskaniu kredytu bądź paszportu, anulowanie rejestracji w spisie wyborców) oraz w Peru (kara finansowa, trudności w dokonywaniu transakcji bankowych i innych publicznych czy administracyjnych). Łagodniejsze sankcje przewiduje rząd Boliwii (kara finansowa, niemożność dokonywania transakcji bankowych do trzech miesięcy po wyborach). W części krajów kary są symboliczne. Natomiast w Hondurasie, Kostaryce, Salwadorze, Dominikanie, Wenezueli, Panamie i Meksyku nie wprowadzono żadnych sankcji za niewywiązanie się z przymusu wyborczego.

Na kartach literatury przedmiotu można również wskazać odwołania do tezy kontrującej wobec powyższych rozważań. Jej zwolennicy uważają, że w dłuższej perspektywie czasu przymus wyborczy może doprowadzić do wypracowania stabilnych wzorców zachowań wyborczych w społeczeństwie. Galen Irwin (1974) zwraca uwagę, że przymus wyborczy może trwale wejść w kulturę polityczną danego kraju na tyle, że obywatele będą z czasem odczuwali wewnętrzną potrzebę czynnego udziału w wyborach. Może on również w dłuższej perspektywie czasu uruchomić w wyborcach mechanizm głosowania nawykowego. Współcześnie jednak, wśród analiz konsekwencji przymusu wyborczego, częściej można odnaleźć diagnozy wskazujące raczej na wzorce absencji wyborczej czy przypadkowość głosowania (w szczególności wśród młodych ludzi) niż rodzące się pozytywne nawyki głosowania wyborczego (The Electoral Commission 2005).

Jak wyżej podkreślano, przymus wyborczy przede wszystkim ukierunkowany jest na zwiększanie frekwencji wyborczej — aktywizowanie wyborców, którzy w przypadku jego nieobowiązywania nie poszliby do urn. W tym jednak miejscu należy rozróżnić cztery osie bierności wyborczej, które sprawiają, że chociaż efekt jest podobny — obywatel nie korzysta z przysługującego mu czynnego prawa wyborczego — to jednak z punktu widzenia obywatelskości czy jakości demokracji partycypacyjnej, fundament tej bierności jest zupełnie inny. Pierwszą będzie bierność, której rdzeniem jest całkowity brak zainteresowania płaszczyzną polityki. Są to osoby nieposiadające wiedzy na temat sceny politycznej — zarówno bieżącej informacji, jak i zasad funkcjonowania systemu politycznego. Nie wykazują zaangażowania politycznego, którego jednym z elementów jest aktywność wyborcza. Drugim rodzajem bierności będzie ta powodowana negatywnymi emocjami względem sceny politycznej. Będą to obywatele wykazujący duży stopień frustracji bieżącą polityką, z dużą gotowością do uzewnętrzniania negatywnych emocji poprzez jawne, czasem nawet agresywne wyrażanie swojego niezadowolenia. Trzecią będzie bierność, która wynika z braku poczucia wpływu na scenę polityczną. Wyborcy, którzy ją prezentują odczuwają silne rozczarowanie podejmowanymi na niej działaniami, a ich absencja wynika ze słabo odczuwanego wpływu na kierunek aktywności polityków. Ich bierność nie jest zatem konsekwencją całkowitego braku zainteresowania, ale z braku aprobaty dla bieżącej polityki. Zupełnie innym zachowaniem będzie bierność pojmowana jako akt sprzeciwu. Zawiera ona w sobie największy pierwiastek aktywności i zaangażowania politycznego. Są to zainteresowani, poinformowani oraz czynni obserwatorzy sceny politycznej. Ich bierność może być wynikiem trudności w odnalezieniu na scenie politycznej podmiotu, z którego kierunkiem polityki i działań mogliby się identyfikować. Odmowa uczestnictwa wyborczego może być również protestem przeciwko np. bieżącej sytuacji społeczno-politycznej, kierunkom polityki podejmowanej przez władze. Dlatego też bierność będzie w tym kontekście swoistym wyrazem obywatelskości.

Każda z powyżej wskazanych grup — mimo zupełnie innych motywacji bierności — będzie relatywnie intensyfikowała chwiejność wyborczą partyjną w sytuacji wprowadzenia przymusu wyborczego. Z politologicznego punktu widzenia, warto jednak podkreślić, że chwiejność ta w poszczególnych grupach będzie miała nieco inny wymiar. W przypadku pierwszej grupy wyborców brak zainteresowania i wiedzy politycznej będzie przekładał się na przypadkowość ich decyzji wyborczej. Decyzja ta nie będzie powiązana z ich systemem wartości, przekonaniemi, postawami, które mogłyby stabilizować preferencje wyborcze w czasie, ale w przypadku tej grupy nie znajdują one odzwierciedlenia w płaszczyźnie polityki. Podporządkowanie się więc przymusowi wyborczemu będzie miało jedynie wymiar spełnienia zewnętrznej presji bądź też uniknięcia sankcji, jeśli takowe w danym państwie są przewidywane. Drugi typ bierności

— z rdzeniem obudowanym negatywnymi emocjami wobec sceny politycznej — może sprzyjać incydentalnym identyfikacjom politycznym. Istnieje zagrożenie, że psychologiczne zaplecze tych wyborców uczyni ich fundamentem ruchów populistycznych, niekoniecznie ukierunkowanych demokratycznie. Ruchy te — na fundamencie społecznego niezadowolenia i intensywnych emocji względem bieżącej polityki — będą zyskiwały aprobatę dla głoszonych przez nie kontrrozwiązań. Krytyka podmiotów decyzyjnych oraz reagowanie na nastroje społeczne może zyskiwać wsparcie wyborcze jednostek poszukujących rozwiązań odmiennych od dotychczasowych i uproszczonych w swej istocie. Tego typu ruchy wykazują pewien schemat aktywności, mianowicie w przypadku wygranych wyborów częściej będą rozpoczynały politykę, która nie będzie realnym spełnieniem przedwyborczych populistycznych obietnic. Przykładowo, łatwo głosić pogląd o konieczności zmniejszenia podatków i jednoczesnego wzrostu wydatków na opiekę socjalną, jednocześnie trudno w praktyce zrównoważyć te dwa elementy budżetowo. Tym samym w czasie trwania kadencji ruchy te mogą intensyfikować tendencje do negatywnych emocji wśród tej grupy wyborców, jednocześnie tracąc jej poparcie w kolejnej elekcji, co będzie skutkowało przesunięciem poparcia wyborczego i zwiększeniem chwiejności partyjnej. W drugim możliwym do zaistnienia przypadku — uzyskania niewystarczającej ilości głosów wyborczych, by móc efektywnie współdecydować na scenie politycznej — ruch ten może tracić swą siłę i znaczenie polityczne i w kolejnych wyborach nie podjąć rywalizacji, co również zwiększy chwiejność partyjną. Jak widać, przymuszanie do głosowania tej grupy obywateli może zwiększać poziom chwiejności wyborczej, która w tym przypadku będzie oparta na powierzchownych identyfikacjach. Trzecia z wskazanych grup obywateli — tych, którzy w sytuacji braku przymusu wyborczego zdecydowałiby się najprawdopodobniej na bierność z uwagi na odczuwaną bezsilność polityczną i brak wpływu na kształt sceny politycznej, z dużym prawdopodobieństwem wesprze swoim głosem wyborczym partię, które najczęściej wskazywane są w sondażach jako prognozowani zwycięzcy wyborów. Zachowanie to będzie próbą przezwyciężenia odczuwanej nieprzewidywalności ruchów wyborczych, które jednostka w dużej mierze odczuwa jako pozostające poza jej zasięgiem. Chwiejność wyborcza w tym kontekście będzie funkcją siły dominującej partii na scenie partyjnej — wraz ze spadkiem jej poparcia wyborczego grupa bezsilnych politycznie wyborców będzie również odchodziła w kolejnej elekcji od oddania przysługującego im głosu wyborczego na ten właśnie podmiot. W przypadku czwartej grupy biernych — tych, którzy poprzez brak partycypacji w elekcji chcieliby w jakimś wymiarze zaprotestować przeciwko kierunkom prowadzonej polityki — przymus wyborczy może paradoksalnie ograniczać obywatelską decyzję jednostki. Bierność w tym kontekście jest próbą wyrażenia swojego zdania na temat bieżącej sytuacji społeczno-politycznej, zamanifestowania własnej postawy popartej wiedzą i zainteresowaniem politycznym. Przymus

wyborczy jednoznacznie stłumi możliwość uzewnętrznienia tej postawy. Jednocześnie można przypuszczać, że aktywność wyborcza pod presją będzie miała swoje odzwierciedlenie w różnych możliwych scenariuszach preferencyjnych. Wyborcy tacy na znak „dostępnego” im protestu mogą oddać nieważny głos, zagłosować na partię, które przewidywalnie nie przekroczą progu wyborczego, zagłosować zupełnie przypadkowo. Zachowania te będą zwiększały poziom chwiejności wyborczej, jednak będzie ona w szczególny sposób intencjonalna ze strony tej grupy wyborców.

2.4. Zachęty do głosowania

Oddziaływanie państwa na zwiększanie frekwencji wyborczej może również być stosowane za pośrednictwem mechanizmów nie tyle wywierających negatywną presję na obywatelach, ale pozytywnie zachęcających ich do udziału w elekcji. Analizy prowadzone przez Anduizę-Perei (1999) dowodzą, że kraje znacząco ułatwiające głosowanie wyborcze mają frekwencję wyborczą wyższą średnio o 9 p.p. Tego typu środki można podzielić na dwie generalne grupy. Pierwszą będą stanowiły swoiste „nagrody” za „obywatelskość”. Przykładowo, Kolumbia w 1997 r. wprowadziła wachlarz zachęt dla wyborców, wśród których można wskazać skróconą służbę wojskową czy niższe opłaty za niektóre usługi w sferze publicznej (Birch 2009, 15). Do drugiej grupy będą należały cechy procesu wyborczego, które są przyjazne dla wyborców i poprzez proponowane usprawnienia uczestnictwa wyborczego zachęcają ich do udziału w elekcji. W grupie tej możemy wyróżnić dwa rodzaje rozwiązań. Po pierwsze będą to te, które ułatwiają sam akt oddania głosu. Wśród nich można wskazać głosowanie przez pełnomocnika. Jego istota odwołuje się do osób, które z różnych powodów — m.in. choroby, niedołążności, niepełnosprawności — nie mogą osobiście oddać głosu wyborczego, stąd upoważniają wybraną osobę, która w ich imieniu korzysta z czynnego prawa wyborczego. Osoba, która ma pełnić rolę pełnomocnika upoważniona zostaje specjalnym dokumentem, z którym udaje się do odpowiedniego lokalu wyborczego, na jego podstawie pobiera kartę do głosowania i oddaje głos wyborczy (Zbieranek 2006, 19—20). Rozwiązanie to obowiązuje m.in. w Belgii, Holandii, Wielkiej Brytanii i Szwecji. Nieco podobnym modelem będzie głosowanie przez osobę upoważnioną. Wyborca może pobrać pakiet wyborczy innego obywatela, który nie może stawić się przy urnie, dostarczyć mu go i — wypełniony przez niego samodzielnie — ponownie odstawić do lokalu wyborczego. Instytucją wychodzącą naprzeciw osobom chorym, niepełnosprawnym, mającym trudności w dotarciu do lokalu wyborczego jest tzw. „wędrująca urna wyborcza”. Osoba chcąc skorzystać z tego

rozwiązania zobligowana jest złożyć wniosek w odpowiednim czasie w Komisji Wyborczej. Na podstawie wniosków konstruowana jest lista obywateli, do których „urna się udaje”. Rozwiązanie to funkcjonuje m.in. w Czechach, Chorwacji, Danii, na Litwie, Łotwie czy Ukrainie. Kolejnym wartym podkreślenia rozwiązaniem jest głosowanie korespondencyjne. Jego istota polega na dostarczeniu wyborcy pakietu materiałów (tzw. pakiet wyborczy) niezbędnych do oddania głosu jeszcze przed wyborami. Zestaw ten zawiera w sobie zaadresowaną zwrotną kopertę, za pośrednictwem której wyborca ma odesłać wypełnioną kartę wyborczą do komisji. Głosowanie korespondencyjne funkcjonuje w wielu krajach, m.in. Austrii, Danii, Finlandii, Hiszpanii, Litwie, Wielkiej Brytanii. Innym mechanizmem jest wprowadzenie alternatywnej drogi głosowania, równoległej do tradycyjnego, mianowicie e-votingu, które w swej istocie jest głosowaniem za pośrednictwem środków elektronicznych. Definitywnie e-voting obejmuje kilka technik głosowania: głosowanie za pomocą maszyny elektronicznej w lokalu wyborczym; głosowanie przy użyciu specjalnych kiosków internetowych umieszczonych w różnych miejscach publicznych; głosowanie z wykorzystaniem osobistego komputera podłączonego do sieci internetowej; głosowanie za pomocą telefonu komórkowego (wiadomości SMS), czy z wykorzystaniem interaktywnej telewizji (Zbieranek 2011, 102). Rozwiązanie to dostępne jest m.in. w Estonii.

Drugą grupę rozwiązań usprawniających uczestnictwo wyborcze można określić jako mechanizmy ułatwiające przebieg elekcji. Wśród nich należy wskazać powiększenie ilości obwodów do głosowania, które nabierają szczególnego znaczenia, jeśli dane państwo posiada wielu obywateli poza swoimi granicami. Inną metodą w tej grupie może być wprowadzenie dwudniowego głosowania, którego fundamentem jest teza, że obowiązki zawodowe wyborcy nie powinny uniemożliwiać mu uczestnictwa wyborczego, a dłuższe głosowanie daje mu większe możliwości udziału (Franklin 1996, 227). Kolejnym będzie głosowanie przedterminowe, stosowane m.in. w Estonii, które pozwala na oddanie głosu wyborczego na długo przed wyborami. Ważnym rozwiązaniem zwiększającym uczestnictwo wyborcze jest sposób rejestracji wyborców — automatycznie generowany spis wyborców zmniejsza koszty psychologiczne udziału w wyborach, zdejmując z obywateli obowiązek każdorazowego rejestrowania się przed elekcjami.

Badania nie dowodzą jednoznacznych związków pomiędzy instytucjonalnymi rozwiązaniami systemu, które pełnią funkcję zachęcającą do udziału w wyborach a poziomem frekwencji w wyborach. Część badaczy potwierdza profrekwencyjną rolę wskazanych mechanizmów. W jednej z pierwszych prac Harold Gosnell (1930) ukazał, że przymusowa (nieautomatyczna) rejestracja wyborców istotnie obniża frekwencję wyborczą. W innych badaniach dowiedziono wpływu na partycypację wyborczą takich zmiennych, jak termin rejestracji w państwach, gdzie wyborcy są do niej zobligowani (Wolfinger, Rosenstone 1980; Powell

1986; Highton 1997) oraz dostępność materiałów rejestracyjnych (Highton, Wolfinger 1998). Badania Marka Franklina (1996) wśród wielu zmiennych dowodzą najsilniejszego wpływu na poziom frekwencji wyborczej obowiązkowego głosowania, wagi wyborów, głosowania pocztowego oraz głosowania w dni wolne od pracy. Liczne badania potwierdzają pozytywne oddziaływanie głosowania korespondencyjnego na uczestnictwo wyborcze (np. Southwell, Burchett 2000; Karp, Banducci 2000; Berinsky, Burns, Traugott 2001).

Teza o związkach kwestii instytucjonalnych z poziomem frekwencji wyborczej nie uzyskała potwierdzenia w badaniach Mikołaja Cześnika (2007, 69—112). W analizowanej grupie państw (Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry) przyjęte rozwiązania ułatwiające głosowanie (głosowanie pocztowe, głosowanie przez pełnomocnika, głosowanie przed wyborami) nie przekładały się na istotnie wyższą frekwencję wyborczą. Podobnie termin wyborów (dzień roboczy / wolny od pracy) oraz długość trwania głosowania nie miały istotnego wpływu na frekwencję. Co więcej, badania Cześnika dowiodły, że wykorzystany przez niego indeks wyborczych ułatwień jest negatywnie skorelowany z frekwencją wyborczą — autor odnotował najwyższy średni poziom uczestnictwa wyborczego w wyborach o najmniej profrekwencyjnych rozwiązaniach, natomiast najniższy w wyborach o rozwiązaniach najbardziej profrekwencyjnych. Uzyskany, dość paradoksalny wniosek, Cześnik tłumaczy tym, że wprowadzanie ułatwień głosowania jest najczęściej wynikiem obserwowanej niskiej bądź spadającej frekwencji wyborczej. Ich celem jest pozytywna aktywizacja biernych wyborców, stąd w państwach z niską frekwencją wprowadza się te rozwiązania, próbując w ten sposób zaradzić słabemu uczestnictwu wyborczemu obywateli. Tym samym niska frekwencja może współwystępować z dużym natężeniem rozwiązań profrekwencyjnych. Fakt ten może wskazywać na silniejsze oddziaływanie innych czynników na wysokość frekwencji.

Podobnie Henry Farber (2009) w przeprowadzonych badaniach stwierdził, że uczynienie dnia wyborów świętem demokracji, w którym pracującym udziela się płatnych urlopów, nie jest bynajmniej skuteczną strategią zwiększania frekwencji wyborczej. W innych badaniach stwierdzono marginalny wpływ na podniesienie frekwencji głosowania korespondencyjnego (Berinsky, Burns, Traugott 2001) i słabe oddziaływanie możliwości wcześniejszego oddania głosu (Stein, Garcia-Monet 1997; Stein 1998). Brak oddziaływania potwierdzają jednocześnie badania Roberta Steina (1998), który dowodzi, że wyborcy, którzy decydują się skorzystać z możliwości oddania głosu wyborczego przed elekcją, to częściej jednostki odczuwające silniejszą identyfikację polityczną, ukierunkowane ideologicznie, zainteresowane polityką oraz takie, które w przeszłości częściej brały udział w wyborach. Analizy empiryczne Roberta Steina, Chrisa Owensa oraz Jana Leighleya (2005) potwierdzają tezę autorów, że profrekwencyjne reformy mają marginalny wpływ na aktywność wyborczą

obywateli, jeśli nie są wspierane wysiłkami mobilizacyjnymi podmiotów kandydujących w wyborach.

Mimo iż związki między zinstytucjonalizowanymi rozwiązaniami profrekwencyjnymi a uczestnictwem wyborczym nie dają jednoznacznych rezultatów, to jednak ich wpływ na chwiejność wyborczą wydaje się wyraźniejszy do uchwycenia. O ile przymus wyborczy minimalizuje poziom chwiejności wyborczej systemowej, zwiększając chwiejność partyjną, o tyle wprowadzanie zachęt wyborczych może intensyfikować zarówno chwiejność systemową, jak i partyjną. Wprowadzanie zachęt wyborczych ukierunkowane jest również na zwiększenie frekwencji wyborczej, jednak brak obligatoryjnego przymusu zwiększa labilność oddziaływania tego typu mechanizmów. Z pewnością mobilizują one część wyborców, którzy w przypadku braku zachęt zrezygnowaliby z oddania głosu wyborczego z uwagi np. na odczucie wysokich kosztów psychologicznych związanych z procesem wyborczym (np. konieczność udania się do urn). Jednak mobilizacja ta może być efektywna w jednej elekcji, podczas gdy w kolejnej nie zachęci ona już wyborcy do czynnego udziału w wyborach. Dla wyborców, którzy nie odczuwają wewnętrznego poczucia obywatelskości wyborczej, każda zewnętrzna zachęta może stanowić ciekawostkę, może zainteresować, ale zdecydowanie rzadziej będzie stabilnie wiązała obywatela ze sceną wyborczą. Co więcej, wyborcy zachęceni do udziału w wyborach incydentalnie częściej mają słabszą wiedzę na temat polityki, mniejsze rozeznanie w kandydujących podmiotach, co może wpływać na wzrost chwiejności partyjnej.

2.5. Format systemu partyjnego

Stopień fragmentaryzacji jest jednym z powszechniejszych kryteriów opisu systemu partyjnego w danym państwie. Jest to zmienna wyrażająca poziom koncentracji lub rozproszenia poparcia dla partii biorących udział w rywalizacji politycznej, przetransponowana przez obowiązujący system wyborczy. Poziom ten uzależniony jest zarówno od liczby partii, jak i ich siły wyborczej. Generalnie system partyjny jest tym bardziej sfragmentaryzowany, im więcej partii bierze udział w elekcji oraz im równiej rozkładają się oddawane na nie głosy (*Encyklopedia politologii...*, 1999, 59). Niska fragmentaryzacja z kolei odzwierciedla te systemy, w których liczba partii rywalizujących jest relatywnie niska, co jest rezultatem koncentracji poparcia.

Wiele badań potwierdza tezę, że fragmentaryzacja sceny partyjnej ma istotne przełożenie na mniejszą stabilność zachowań wyborczych w czasie. Różnorodna oferta wyborcza implikuje tendencję do zmian kierunku głosowania i utrudnia wykrystalizowanie się stabilnych związków między wyborcami a par-

tiami politycznymi, opartych na silnej identyfikacji (m.in. Laakso, Taagepera 1979; Mainwaring, Scully 1995; Roberts, Wibbels 1999; Kitschelt 2010; Blais, Gschwend 2010). Pierwsze kompleksowe badania, które zainspirowały wiele innych studiów empirycznych, zostały przeprowadzone przez Mogensa Pedersena (1979) w odniesieniu do 103 elekcji z lat 1945—1975. Uzyskane przez autora wyniki nie były do końca jednoznaczne, ale na tyle wyraźne, by zainspirować dalsze poszukiwania. Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 131—140) dokonali empirycznej weryfikacji tego założenia, poddając analizie 303 elekcje, które odbyły się w latach 1885—1985 w krajach Europy Zachodniej. Niezależnie od specyfiki poszczególnych państw generalne wyniki ukazały, że wskaźnik, jakim jest liczba partii politycznych w systemie wyjaśnia około 8 proc. całkowitej wariancji chwiejności (przy korelacji 0,281). Rugując z obliczeń kraje, w których odnotowano specyficznie wysoką chwiejność wyborczą, analiza przeprowadzona na 290 jednostkach wygenerowała wynik korelacyjny 0,349 — przy wzroście wyjaśnionej całkowitej wariancji chwiejności do 12 proc. Wskaźniki te również zmieniały się w zależności od wydzielonego okresu, w którym autorzy dokonywali pomiarów chwiejności wyborczej — generalna obserwacja ukazała wzrost chwiejności w czasie, przy czym najwyższy wynik osiągnięto w latach 1966—1985 (0,465; 22% wariancji). Stefano Bartolini i Peter Mair podają kilka przyczyn zaobserwowanej zmienności. Po pierwsze może to być wynik zmian w systemie partyjnym, w którym w czasie pojawiało się wiele nowych partii, wpływających ostatecznie na zwiększenie chwiejności wyborczej. Drugie wyjaśnienie zakłada relatywną zmianę istotności czynników związanych z formowaniem się systemu partyjnego (m.in. uzyskanie i upowszechnienie praw wyborczych, zmiany instytucjonalne) oraz czynników systemowych (m.in. liczba partii politycznych w systemie). W pierwszym, analizowanym przez autorów okresie z pewnością punkt ciężkości spoczywał na pierwszej grupie czynników, jednak kwestie systemowe nie tyle stały się istotniejsze w późniejszym okresie, ale bardziej dostrzegalne z uwagi na mniejszą relatywną wartość czynników związanych z formowaniem się systemu. Trzecie uzasadnienie wskazuje, że związek pomiędzy formatem systemu partyjnego mierzonego liczbą partii a chwiejnością wyborczą jest linearny, co potwierdzają badania autorów.

Teza o związku liczby partii w systemie z poziomem chwiejności wyborczej zyskała również potwierdzenie we współczesnych badaniach autorstwa Yves Dejaeghere’a i Ruth Dassonneville (2012). Badacze założyli, że większa liczba partii daje większy wachlarz alternatyw dla potencjalnych wyborców, tym samym ich możliwości przepływów między podmiotami będą bardziej prawdopodobne. W badaniach wykorzystano indeks efektywnej liczby partii (ENEP — *effective number of parties*) (zob. Laakso, Taagepera 1979), który służy do pomiaru liczby podmiotów wchodzących w skład systemu partyjnego oraz ich relewantnej siły politycznej. Jego wielkość determinuje pulę uzyskanego w elekcji poparcia wyborczego lub ewentualnie liczbę miejsc uzyskanych

w parlamencie. Wartość tego parametru wskazuje na „liczbę hipotetycznych partii równej wielkości, które miałyby takie samo znaczenie dla frakcjonalizacji systemu, jak rzeczywiste partie nierównej wielkości” (Dejaeghere, Dassonneville 2012, 4). Wykorzystanie wskazanej miary pozwoliło dowiedzieć, że w systemach, w których jest on niski szacowana chwiejność wyborców plasuje się na poziomie 22 proc., podczas gdy w systemie efektywna liczba partii wzrasta do 9 chwiejność zarysowuje się na poziomie ponad 40 proc.

W kontekście fragmentaryzacji systemu partyjnego warto zasygnalizować jeszcze jedną kwestię, która wspiera tezę o większej chwiejności wyborczej w systemach silnie sfragmentaryzowanych. Mianowicie w systemach tych partiom politycznym trudniej o pełną instytucjonalizację. Vicky Randall oraz Lars Svåsand (2002) w przedstawianej koncepcji wskazują, że instytucjonalizacja partii politycznej następuje w ramach interakcji czterech wymiarów: wewnętrznego (ang. *internal*), zewnętrznego (ang. *external*), strukturalnego (ang. *structural*) oraz związanego z postawami (ang. *attitudinal*). Czynniki wewnętrzne odnoszą się do wewnętrznej aktywności partii; zewnętrzne z kolei do relacji między partią a obywatelami oraz innymi ogniwami otoczenia. W ramach każdego z tych wymiarów autorzy wyróżniają komponenty strukturalne oraz te, związane z postawami. Interakcje między wskazanymi czynnikami możemy ująć w czteropolową macierz (tabela 6).

Tabela 6

Wymiary instytucjonalizacji partii politycznej

Wymiar	Wewnętrzny	Zewnętrzny
Strukturalny	systemowość	autonomia decyzyjna
Związany z postawami	infuzja wartości	reifikacja

Źródło: (Randall, Svåsand 2002, 13).

Systemowość (ang. *systemness*) to stopień ukonstytuowania danej partii jako części trwałej systemu partyjnego. Autonomia decyzyjna (ang. *decisional autonomy*) odzwierciedla stopień niezależności partii politycznej od innych podmiotów otoczenia. Dla chwiejności wyborczej jednak szczególne znaczenie będą miały czynniki związane z postawami — zarówno w wymiarze wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Infuzja wartości (ang. *value infusion*) to zdolność danej partii do kształtowania wewnętrznej kultury organizacyjnej. Jak zauważają Randall oraz Svåsand jest to istotny aspekt wewnętrznej spójności partii politycznej, który ma przełożenie na poziom zaangażowania i identyfikacji jej członków. Koherencja wewnętrzna, stabilne oparcie aktywności o określony system zasad i wartości czyni partię w swoisty sposób spójną zewnętrze i przewidywalną w działaniach dla potencjalnych wyborców / obserwatorów jej działań. Percepcja podmiotu jako zdyscyplinowanego wewnętrznie, przewidywalnego w pożądanym kierunku w zakresie podejmowa-

nych decyzji i działań będzie z większym prawdopodobieństwem stabilizowała jego elektorat. Co warte wzmianki, w systemach silnie sfragmentaryzowanych, nawet jeśli partia polityczna z sukcesem kształtuje wewnętrzną kulturę organizacyjną, to jednak jest to zdecydowanie trudniejsze do wyraźnego dostrzeżenia przez wyborców, których zasoby poznawcze dzielone są pomiędzy większą ilość podmiotów. Z kolei reifikacja (ang. *reification*) to stopień zakorzenienia danej partii w świadomości publicznej. Czynniki te zależny jest m.in. od momentu historycznego, od reprezentowanych wartości symbolicznych, ale również od siły organizacyjnej partii politycznej, która przekłada się na przykład na dostęp do środków masowej komunikacji. Reifikacja ma szczególne znaczenie w zakresie budowania stabilnej tożsamości partii politycznej w przestrzeni społecznej. Na chwiejność wyborczą będzie oddziaływała w kierunku tożsamym wobec infuzji wartości — stabilizując elektorat danego podmiotu, tym samym zmniejszając chwiejność wyborczą. W przypadku systemów silnie sfragmentaryzowanych proces ten jest trudniejszy z uwagi na większą harmoniczność modeli wielopartyjnych, które charakteryzują się niższym poziomem instytucjonalnej dyktomizacji.

2.6. Nowe partie w systemie

W analizie chwiejności wyborczej należy mieć na uwadze zróżnicowanie genetyczne podmiotów, które w elekcjach walczą o głosy wyborców. Sytuacja jest o tyle istotna, że pomiar chwiejności wyborczej dokonuje się w czasie, jeśli w kolejnych wyborach t podmioty biorące w nich udział znacząco różnią się od poprzednich $t - 1$, wówczas wskaźniki chwiejności powinny ujmować to zróżnicowanie, gdyż utrudnia ono aspekt porównawczy zachowań wyborczych. Zróżnicowanie genetyczne podmiotów partyjnych pozwala na zarysowanie następującej taksonomii partii.

1. Kontynuatorzy — partie, które stabilnie funkcjonują na scenie politycznej co najmniej przez dwie elekcje, a najczęściej znacznie dłużej. Jeśli partia decyduje się na zmianę nazwy, jednak prowadzona przez nią polityka zdecydowanie wyraża kontynuację poprzednio prowadzonych działań programowych i ideologicznych, wówczas taką partię również zaliczamy do tej kategorii (Mainwaring, Zoco 2007, 172—174). Przykład kontynuatora może stanowić zmiana Ruchu Palikota w Twój Ruch.
2. Koalicjanci — partie, które z różnych względów decydują się zawrzeć współpracę polityczną i najczęściej programową na scenie politycznej, co wiąże się z występowaniem jako jeden podmiot w czasie wyborów. Przykładem będzie polska koalicja Sojusz Lewicy Demokratycznej — Unia Pracy lub

- niemiecka Unia Chrześcijańskich Demokratów — Unia Chrześcijańsko-Społeczna (*Christian Democratic Union — Christian Social Union*, CDU/CSU).
3. *Zjednoczeni* — partia (bądź jej znaczna część), która decyduje połączyć się z innym podmiotem na scenie politycznej (lub jego częścią) celem stworzenia nowej siły politycznej o nowej nazwie i nowych ramach działania. Przykład zjednoczonych na rodzimej scenie partyjnej stanowi Unia Wolności, która w 1994 powstała z dwóch autonomicznych ugrupowań — Unii Demokratycznej oraz Kongresu Liberalno-Demokratycznego.
 4. *Wydzieleni* — partie, które powstają w wyniku podziału funkcjonującej już struktury partyjnej na rynku politycznym na mniejsze, które stanowią nowe podmioty. Przykład mogą stanowić podziały w krajach skandynawskich: w Danii, gdzie w 1959 roku Aksel Larsen wydzielił z Partii Komunistycznej (*Danmarks Kommunistiske Parti*, DKP) dużą część, która występowała odąd na scenie politycznej jako Socjalistyczna Partia Ludowa (*Socialistisk Folkeparti*, SF) czy w Norwegii, gdzie w 1960 doszło do wydzielenia Socjalistycznej Partii Ludowej (*Sosialistisk Folkeparti*, SF) z Norweskiej Partii Pracy (*Det Norske Arbeiderparti*, DNA).
 5. *Nowi* — genetycznie nowe podmioty partyjne, które nie powstały w wyniku podziałów czy połączeń, ale w każdym aspekcie swojego funkcjonowania zostały wprowadzone na scenę polityczną po raz pierwszy. Przykładem na polskiej scenie może być Polska Razem Gowina.
 6. *Polegli* — partie, które z różnych powodów kończą swoją aktywność na scenie partyjnej, tym samym nie przystępują do kolejnych wyborów politycznych. Przykład stanowi Socjaldemokracja Polska.

W przypadku kontynuatorów relatywnie najłatwiej dokonać pomiaru chwiejności wyborczej, co jednak jest trudniejsze w odniesieniu do pozostałych kategorii. Niełatwo dokonać bezpośredniego przełożenia głosów pojedynczych partii w wyborach t na ich sumę w przypadku zawarcia koalicji w wyborach $t + 1$. Porównanie tych głosów musi brać bowiem pod uwagę relację wyborcy nie tylko z partią, którą wsparł w elekcji t , ale również jego postawę względem drugiego partnera koalicji w $t + 1$. Kolejne kategorie — *zjednoczeni*, *wydzieleni* czy *nowi* stanowią definicyjnie podmioty nowe, którym z uwagi na ich istotne znaczenie dla chwiejności wyborczej zostanie poświęcone więcej miejsca w dalszej refleksji.

W analizie uwarunkowań chwiejności wyborczej szczególnie ważnym rodzajem partii o odmiennej genezie są partie nowe, które dotychczas nie tworzyły systemu partyjnego, a poprzez wybory aspirują do członkostwa i aktywności w jego ramach. W procesie konkurencji wyborczej starają się pozyskać poparcie wyborców, co w przypadku sukcesu danego podmiotu oznacza istotne przesunięcia w poziomie chwiejności wyborczej. Może to nastąpić w dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, wśród aktywnych wyborców, którzy w poprzednich elekcjach korzystali z przysługującego im czynnego prawa wyborczego.

Taka sytuacja oznacza wówczas w najwęższym ujęciu przesunięcia w zakresie chwiejności partyjnej. Wielkość przesunięcia będzie w dużej mierze funkcją niezadowolenia wyborców z działalności podmiotów, które dotychczas wspierali i/lub fascynacji nowym podmiotem. Po drugie, pojawienie się nowego podmiotu na scenie partyjnej może spowodować przesunięcie w zakresie systemowej chwiejności wyborczej. Sytuacja ta będzie miała miejsce wtedy, gdy nowy przekaz proponowany przez nową partię trafi do jednostek, które dotychczas nie odnajdywały na scenie partyjnej podmiotu, który reprezentowałby ich przekonania i wartości, tym samym z tego powodu odmawiały udziału w poprzednich wyborach. Przykłady tego typu partii częściej znajdują się w rodzinach partii zielonych czy populistycznych, przykładowo Związek Chrześcijańsko-Demokratyczny (*Kristdemokratiska Samhällspartiet*, KDS, 1964) w Szwecji, Narodowy Ruch na Rzecz Stabilności i Postępu (*Nacionalno dviženie za stabilnost i vāzhod*, NSDV, 2001) w Bułgarii czy w Polsce Ruch Palikota (RP, 2011). Inicjatywa powołania nowej partii politycznej musi wiązać się z określonym stopniem prognozy, że podmiot ten ma szansę na sukces wyborczy. Scott Mainwaring, Annabella España oraz Carlos Gervasoni (2009) podają trzy główne przyczyny, które zdaniem autorów przesądzą o tym, że dany polityk czy politycy decydują się podjąć tego typu przedsięwzięcie. Po pierwsze sytuację taką stwarza powszechne niezadowolenie z działalności funkcjonujących na scenie partyjnej podmiotów. Fakt ten będzie miał swoje odzwierciedlenie w sondażach poparcia dla partii politycznych i rządu, w diagnozowanym instytucjonalnym poziomie zaufania społecznego, poziomie korupcji wśród wysokich urzędników. Po drugie, o otwartości systemu na nowe podmioty partyjne decyduje również okres historyczny, który ukształtował daną demokrację i zasady konkurencyjności na scenie wyborczej. Partie, które zaistniały w systemach od lat 80. XX wieku są zdecydowanie mniej wyraziste na scenie partyjnej niż te, w demokracjach z końca XIX czy początków XX wieku (Pizzorno 1981; Schmitter 2001). Partie starsze genetycznie, mimo wielu zmian pokoleniowych, wytworzyły stabilne struktury lojalnościowe, które utrudniają wejście i efektywną rywalizację nowym podmiotom, co ma częściej miejsce w demokracjach nowszych. W nich wyborcy są bardziej otwarci na nowe partie, tym samym system generuje mniej barier w ich dopuszczeniu do rywalizacji wyborczej. Po trzecie wreszcie, określone rozwiązania instytucjonalne w danym państwie mogą wspierać bądź ograniczać możliwości wchodzenia na rynek polityczny nowych podmiotów partyjnych. Przykładowo, publiczne finansowanie sfery polityki może być mechanizmem zarówno wspierającym nowe partie (gdy dostęp do środków jest relatywnie łatwy), jak i petryfikującym funkcjonujący wcześniej system (gdy środki są dystrybuowane jedynie wśród partii relevantnych np. w Polsce). Innymi czynnikami wpływającymi na szanse wyborcze nowych ugrupowań są m.in. kształt systemu wyborczego, charakter reżimu politycznego czy specyfika struktury społecznej.

Badanie przeprowadzone w 16 krajach Europy Zachodniej ukazało, że poparcie wyborców okazane nowym partiom wzrosło z 4,4 proc. w latach 60. XX wieku aż do 27,4 proc. w okresie 2000—2004 (Gallagher, Laver, Mair 2006, 292). W badaniach państw Europy Środkowo-Wschodniej wielu autorów podkreśla, że wysoki diagnozowany poziom chwiejności wyborczej wysoce koreluje z wejściem w rywalizację polityczną nowych partii politycznych, które jednocześnie wymuszają systematyczne zmiany podmiotów już funkcjonujących na scenie partyjnej (Tavits 2008).

Należy mieć na uwadze, że sukces wyborczy nowych partii politycznych jest funkcją aktywności dwóch stron — podażowej i popytowej. Z jednej strony politycy muszą mieć formalne możliwości, ale również chęci i motywację do stworzenia nowego podmiotu. Z drugiej jednak — musi być zapotrzebowanie na ten podmiot ze strony wyborców, którzy będą go wspierali w elekcji, zmieniając swoje dotychczasowe zachowanie wyborcze (na poziomie partyjnym bądź systemowym). Po stronie wyborców ważne są priorytetowo identyfikacja i postawy, jakie prezentują względem swojego dotychczasowego zachowania wyborczego. Wyborcy mogą w tym kontekście prezentować cztery typy zachowań wyborczych, które odmiennie będą krystalizowały szanse sukcesu nowego podmiotu partyjnego w tych grupach (Turska-Kawa 2013A). Typy te zostały oparte na szczegółowych badaniach osobowości poszczególnych grup wyborców przeprowadzonych przez autorkę niniejszej książki¹. Prezentuje je poniższa tabela 7.

Tabela 7

Typy wyborców w odniesieniu do szans sukcesu wyborczego nowej partii na rynku politycznym

Typ wyborców	Podstawowe cechy	Szansa nowej partii politycznej
Lojalni	<ul style="list-style-type: none"> — większy poziom motywacji w działaniu, — poczucie skuteczności w działaniu, — nieufność społeczna, — tendencja do przeżywania i okazywania frustracji i gniewu, — postawa rywalizująca, — walka o własne interesy. 	minimalna
Aktywni labilni	<ul style="list-style-type: none"> — otwartość behawioralna, — ciekawość intelektualna, — postawa altruistyczna, — postawa współpracująca, — tendencja do powściągnięcia reakcji (zapominania, wybaczenia). 	wysoka

¹ Badania zostały przeprowadzone w okresie od stycznia do kwietnia 2012 ($N = 726$) z wykorzystaniem kwestionariusza NEO-PI-R do diagnozy cech osobowości zawartych w modelu pięcioczynnikowym, uwzględniającym również poszczególne składniki każdej z cech „Wielkiej Piątki”.

cd. tab. 7

Typ wyborców	Podstawowe cechy	Szansa nowej partii politycznej
Bierni	<ul style="list-style-type: none"> — tendencja do odczuwania negatywnych emocji, — słaba kontrola impulsów, — poczucie uogólnionego lęku, — gotowość do zachowań agresywnych, — słaba motywacja w działaniu, — otwartość behawioralna, — akceptacja tradycji i autorytetów, — nieufność społeczna, — postawa rywalizująca. 	relatywnie wysoka w przypadku ruchów populistycznych, niekoniecznie demokratycznych
Niesystematyczni	<ul style="list-style-type: none"> — słabsze odczuwanie poczucia winy czy samotności, — otwartość behawioralna, — ciekawość intelektualna, — słabe przywiązanie do tradycji i autorytetów, — ufność społeczna, — tendencja do powściągnięcia reakcji (zapominania, wybaczenia), — walka o własne interesy. 	relatywnie wysoka w odniesieniu do atrakcyjnych w formie i treści przekazów wyborczych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań (Turska-Kawa 2013A).

Grupą, względem której najtrudniej będzie przebić się inicjatorom nowej partii będą lojalni, czyli osoby, które w każdych kolejnych elekcjach, głosują na ten sam podmiot polityczny. Stabilna identyfikacja z partią przekłada się na spokój jej wyborców, a współdzielone wartości nadają kierunek ich zachowaniom i poczucie sensu tych aktywności. Jednocześnie, jak dowiedziono badaniem osobowości tej grupy wyborców, lojalni mają tendencję do przeżywania odczuć agresji i wrogości, ukierunkowanych na inne grupy — rywalizujące na scenie politycznej podmioty, mogące w realny sposób ograniczyć możliwości realizacji postulowanych kierunków działań. Zaznaczyć należy, że jednostki te prezentują także gotowość do jawnej agresji i uzewnętrzniania negatywnych odczuć (frustracji, odczucia rozgoryczenia). Składnik ten współgra z konfliktową i egocentryczną naturą lojalnych, która może przejawiać się w gloryfikowaniu własnej partii oraz konkurencyjnym nastawieniem względem innych. Są gotowe do walki o interes, z którym się identyfikują, co oznacza większą mobilizację w sytuacjach wymagających opowiedzenia się po stronie własnej partii, np. w wyborach różnego szczebla. Lojalni to jednostki, które w przeciętnym tylko stopniu zainteresowane są nowymi działaniami, ideami czy wartościami. Daje to mniejsze przyzwolenie dla nowatorskich inicjatyw wewnątrz partii, ale jednocześnie brak kategorycznej otwartości i ciekawości na odmienne wartości czy kierunki działań może przekładać się na większe przywiązanie do partii i stabilność jej elektoratu. Tak ukształtowana struktura osobowości lojalnych czyni zasadniczą barierę dla ich zainteresowania no-

wymi podmiotami partyjnymi na scenie wyborczej. Bariery te wzmacniane są przede wszystkim silnymi racjonalizacjami kierunku ich zachowań wyborczych poprzez poczucie bezpieczeństwa, jakie daje im dotychczas wspierany podmiot partyjny oraz brak szczególnego otwarcia na nowości i ciekawości w tym wymiarze. Można zatem przewidywać, że chwiejność wyborcza spowodowana wejściem nowej partii na rynek wyborczy będzie minimalna.

Aktywni labilni to wyborcy, którzy biorą udział w każdej elekcji, jednak kierunek ich aktywności jest trudny do przewidzenia. Badania wskazują, że są to takie jednostki, które charakteryzuje duży dystans emocjonalny, w szczególności, jeśli chodzi o stany negatywne, takie jak wrogość czy lęk. Może się to przekładać na brak emocjonalnego zaangażowania w kampanię wyborczą oraz swobodne „przepływanie” między podmiotami konkurującymi na scenie partyjnej. Z jednej strony bowiem brak emocjonalnego przywiązania tworzy przestrzeń dla bodźców poznawczych, z drugiej, chłodny stosunek do sceny politycznej może implikować brak zainteresowania wydarzeniami kampanijnymi, a głosowanie w takim przypadku będzie ukierunkowane poprzez przypadkowe bodźce (jak np. obejrzana w ostatniej chwili reklama polityczna czy zasugerowanie się opinią znajomych). Tego typu bodźcem może być także magnetyczna osobowość jakiegoś polityka, który w danej kampanii zogniskował uwagę aktywnych labilnych. Co ważne, są to wyborcy wysoce otwarci na nowe i nowatorskie działania i idee, ale jedynie w przeciętnym stopniu na wartości. Łatwiej zainteresować ich niekonwencjonalną i nieznaną aktywnością czy pomysłami; tym samym czyni to szeroką przestrzeń dla nowych partii politycznych i ich możliwości przyciągnięcia uwagi aktywnych labilnych. W rezultacie będzie to elektorat istotny z punktu widzenia nowych partii politycznych, które poprzez odpowiednio projektowaną kampanię wyborczą są w stanie zogniskować uwagę tego typu wyborców. Co warto podkreślić, badania wskazują, że typ ten preferuje relacje oparte na współpracy, a dalekie od konfliktu. Stąd można przypuszczać, że negatywna kampania wyborcza będzie raczej mało atrakcyjna dla tych wyborców, a większe ich zainteresowanie wzbudzi odwołanie się do ciekawości i nowości.

Trzecia wyróżniona grupa to bierni, którzy w każdej elekcji rezygnują z przysługującego im prawa wyborczego i decydują się na absencję wyborczą. Żadna z elekcji nie stanowi dla nich siły mobilizującej, stąd systematycznie odmawiają w nich udziału. Badania autorki niniejszej książki pozwoliły na wewnętrzną strukturyzację biernych na zdystansowanych niezainteresowanych oraz zdystansowanych zdegrustowanych, które to grupy zostały wyróżnione w odniesieniu do deklarowanych przyczyn bierności. Pierwsza grupa to osoby deprecjonujące rzeczywistość polityczną, dla których ma ona słabe znaczenie: nie interesują się polityką, jest to dla nich sfera drugorzędna, stąd swój czas wolą poświęcać na inne aktywności. Innymi słowy, izolują się od polityki, nie odczuwają podmiotowości politycznej,

co między innymi przekłada się na ich brak wiedzy i zaangażowania. Druga grupa prezentuje wysoki poziom rozczarowania sceną polityczną, nie tyle nie interesuje się polityką, co wywołuje ona w nich negatywne emocje i odczucia, takie jak frustracja, złość czy zniesmaczenie. Można przypuszczać, że przekazy wyborcze częściowo będą docierały do tych wyborców, jednak będą odpierane przez pryzmat ich trudnej do zmiany, negatywnej postawy względem sceny politycznej. Umacniała ją będzie negatywna kampania wyborcza lub mnożące się w czasie wyborczym, odległe realizacji, obietnice. Dystans względem polityki w pierwszej wyróżnionej grupie ma fundament poznawczy — opierający się na zupełnej izolacji informacyjnej od komunikatów wyborczych. W drugiej grupie można zauważyć pewne zespolenia na płaszczyźnie bierni — polityka w kanale odbioru komunikatów, jednak treści te nie mają w sobie siły mobilizacyjnej, co ma swoje odzwierciedlenie w sferze zaangażowania i aktywności wyborczej. Biorąc pod uwagę zdiagnozowaną strukturę osobowości biernych, można dostrzec kolejne bariery na linii wyborcy — polityka. Przede wszystkim to, że biernych cechuje wewnętrzny lęk i niepokój, które stanowią jeden z istotnych czynników przyczyniających się do powstania tzw. zamkniętych struktur poznawczych (Reykowski 2002, 132). Wysoki poziom lęku predestynuje te jednostki również do mniejszej podatności na zmiany swoich opinii i przekonań. Ponadto bierni wykazują tendencję do agresywnego wyrażania własnego niezadowolenia, co zapewne będzie intensywniejsze w grupie rozgoryczonych polityką i jej aktorami. Będzie to forma racjonalizacji ich postaw, która zwrótnie będzie usztywniała ich przekonania. Odporność na zmianę postaw będzie wspierał konserwatyzm biernych, którzy są zamknięci na nowe wartości, oraz ich nastawienie względem innych ludzi — uważają ich za nieuczciwych, odrzucając całkowicie wszelkie formy współpracy. Taki układ osobowościowy czyni z biernych wyborców niezwykle trudnych, bowiem utwierdzonych w swojej pasywności i w swej charakterystyce odpornych na zmiany.

Bierni to grupa, względem której podejmowanych jest najczęściej wiele działań aktywizujących, bowiem ich głos jest niezagospodarowany w elekcjach. Na podstawie przeprowadzonych badań jednak zwrócić należy uwagę na ich silne bariery psychologiczne, które uniemożliwiają efektywne dotarcie do nich z komunikatem. Brak zainteresowania polityką, silne, negatywne, samointensyfikujące się emocje, negatywne postawy względem sceny politycznej mogą sugerować otwartość tej grupy na ruchy populistyczne, niekoniecznie ukierunkowane demokratycznie. Tak ukształtowane jednostki, jak można przypuszczać, mogą stać się zapleczem dla nowych podmiotów partyjnych o specyficznym kształcie przekazu wyborczego. Dodatkowo będzie dla nich atrakcyjny podmiot, w którym silna jest pozycja lidera. Podporządkowanie się autorytetowi oraz zawierzenie odpowiedzialności silnej osobie może dawać jednostce poczucie bezpieczeństwa. Odczuwana wewnętrzna słabość może implikować w jednostce

tendencję do rezygnacji z własnej niezależności i wtopienia się w zewnętrzny autorytet, by na tej drodze zyskać siłę i pewność siebie. „Bezpieczne zniewolenie” (Fromm 2008, 8) zdejmuje z obywatela trudny ciężar swobodnego wyboru oraz ponoszenia jego konsekwencji, wypełniając poczucie lęku. Dlatego też bierni, wraz ze zdiagnozowanym zapleczem psychologicznym, są grupą nie tyle otwartą na nowe podmioty polityczne, chcące aktywnie uczestniczyć w budowaniu państwa demokratycznego czy brać czynny udział w podejmowanych kierunkach działań politycznych, ale podatną na te specyficzne komunikaty, które będą oparte na krytyce obecnej sceny politycznej i reagowaniu na krótkotrwałe nastroje społeczne, nie czując się zobowiązanymi do osiągania nadrzędnych celów oraz realizacji programów politycznych istotnych z punktu widzenia rozwoju państwa.

Ostatni wyróżniony typ wyborców, niesystematyczni, to jednostki, które nieregularnie biorą udział w elekcjach, prezentując różny stosunek do wyborów odmiennego szczebla, który ma swój wyraz w ich aktywności lub bierności wyborczej. Podobnie jak w przypadku biernych, jest to również grupa wewnętrznie zróżnicowana ze względu na motywacje absencyjne, w której można wskazać trzy podtypy. Pierwszy — nieobserwatorzy — nie interesują się konkretną elekcją i nie poświęcają jej czasu. Fundament braku zainteresowania jest u nich różny — poziom elekcji nie ma dla nich znaczenia (np. nie interesują się sprawami lokalnymi) czy też nie mają dostatecznej ilości informacji, by podjąć decyzję (nie znają kandydatów, nie śledzą ich działań) — jednak efektem ostatecznym jest ignorancja kampanii wyborczej i aktu głosowania. Druga grupa — bezsilni obserwatorzy — są zdegustowani i rozczarowani sceną polityczną, a ich absencja wynika przede wszystkim z poczucia braku wpływu na kierunek obserwowanych zmian. Ich zniechęcenie wynika z czasowego braku aprobaty, w konsekwencji której rezygnują z czynnego prawa wyborczego w zbliżającej się elekcji. Trzecia motywacja bierności zawiera w sobie paradoksalnie największy komponent aktywności i zaangażowania politycznego. Zaangażowani obserwatorzy to wyborcy, którzy są poinformowanymi uczestnikami kampanii wyborczej, obserwatorami działań na scenie politycznej, jednak podobnie jak bezsilni obserwatorzy są rozczarowani i niezadowoleni ze swych obserwacji — nie odnajdują na scenie politycznej kandydata godnego ich zaufania i wsparcia głosem wyborczym, nie odnajdują podmiotu, z którego kierunkiem polityki i działań mogliby się identyfikować. Natomiast w odróżnieniu od bezsilnych obserwatorów ich reakcją nie jest bierność z bezsilności, ale bierność jako akt swoistego protestu — wyraz dezaprobaty lub niezgoda na aktywność łączącą się z poparciem nieakceptowanego podmiotu.

Mimo bierności zaplecze psychologiczne niesystematycznych wskazuje na ich znaczący potencjał mobilizacyjny, który stanowi ważne pole oddziaływania nowych podmiotów partyjnych na scenie politycznej. Przede

wszystkim podkreślić należy ich wysoką otwartość na nowe idee, wartości i działania, co może oznaczać, że zmiana formy i treści komunikatu zaproponowana przez nowy podmiot na scenie partyjnej naturalnie ich zainteresuje. Zarówno czasowa dezaprobatą biernych obserwatorów, jak i swoisty protest zaangażowanych obserwatorów mają w sobie duży ładunek świadomości politycznej i absolutnie nie przesądzą o trwałym wycofaniu się z tej aktywności. Tym samym można przypuszczać, że dla tej grupy wyborców nowy podmiot — który zaoferuje im atrakcyjny w treści i formie przekaz — zogniskuje ich uwagę.

Allan Sikk (2005, 400—402) na potrzeby prowadzonych przez siebie badań wyróżnia dwa rodzaje partii genetycznie nowych (ang. *genuinely new parties*), czyli takich, które nie powstały z podziałów czy fuzji, ale pojawiły się na scenie politycznej jako zupełnie nowy podmiot. Pierwszy rodzaj to partie, które nigdy wcześniej nie brały udziału w wyborach i zarówno dla wyborców, jak i innych podmiotów partyjnych stanowią nowy element konkurencji wyborczej. Drugi rodzaj to partie, które brały udział w poprzednich wyborach, ale nie uzyskały poparcia obywateli na tyle, by brać udział w podziale mandatów (ang. *genuinely extra-parliamentary parties*). Są to partie, które — mimo formalnego funkcjonowania — stanowią margines sceny partyjnej, gdyż nie znajdują się w gronie decydentów politycznych, a ich wpływ na nich będzie w dużej mierze nieznaczący. Autor jednocześnie zauważa, że w wielu państwach, szczególnie Europy Wschodniej, cykle wyborcze stanowią swoistą sinusoidę i często dochodzi do sytuacji, w której partia parlamentarna w kolejnej elekcji nie bierze udziału w podziale mandatów z powodu niskiego poparcia, by w następnej znów wrócić na scenę partyjną w charakterze decydenta. Drugi rodzaj wskazanych przez Sikka partii nie obejmuje takiego przypadku, jednak już w grupę tę włącza podmioty, które poza scenę partyjną wypadły na co najmniej dwa cykle wyborcze.

Badania przeprowadzone przez Sikka (2005) oraz Bartoliniego i Maira (1990, 70) wskazują, że poziom poparcia partii, które wchodzi na scenę partyjną po raz pierwszy bądź wracają na nią po co najmniej dwukadencyjnej nieobecności, jest znaczącą częścią generalnego wskaźnika chwiejności wyborczej w danym państwie. Zestawienie tych wskaźników w odniesieniu do krajów zarówno Europy Środkowo-Wschodniej, jak i Zachodniej prezentuje poniższa tabela 8.

Allan Sikk (2005), podejmując rozważania w odniesieniu do państw Europy Środkowej i Wschodniej, podaje szczegółowe dane przeprowadzonych przez siebie analiz. Wynika z nich, że średni wskaźnik generalnej chwiejności wyborczej dla przedmiotowej dla autora grupy państw wynosi 26,1 proc., w tym udział chwiejności partii nowych (ang. *extra-parliamentary parties*) liczony poparciem wyborczym wynosi 11,7 proc., natomiast w odniesieniu do przesunąć mandatowych to 5,0 proc. Średni wynik dla zmiennego poparcia dla

Tabela 8

Chwiejność wyborcza w państwach Europy Wschodniej, z uwzględnieniem poparcia uzyskanego przez partie, które wchodzą na scenę partyjną po raz pierwszy bądź wracają na nią po co najmniej dwukadencyjnej nieobecności

Państwo	Rok	Poziom chwiejności wyborczej	Głosy partii nowych (<i>extra-parliamentary parties</i>) [%]	Mandaty partii nowych (<i>extra-parliamentary parties</i>) [%]
Polska	1993	30,0	3,8	0,0
Polska	1997	19,3	4,2	0,0
Słowenia	1996	23,8	4,8	0,0
Bułgaria	1997	24,6	4,9	0,0
Estonia	1999	21,0	5,5	0,0
Czechy	1998	15,6	5,9	0,0
Słowenia	2000	24,6	6,1	4,4
Węgry	1998	32,7	6,3	0,3
Czechy	1996	27,3	6,8	0,0
Słowacja	1994	13,6	7,2	0,0
Węgry	1994	23,7	8,1	0,0
Słowacja	1992	21,4	9,0	0,0
Rumunia	2000	29,8	9,3	0,0
Bułgaria	1991	18,5	11,5	0,0
Estonia	1995	21,4	11,7	5,9
Słowacja	1998	20,2	12,5	8,7
Bułgaria	1994	19,1	13,7	5,4
Rumunia	1992	34,0	14,5	8,5
Rumunia	1996	15,1	14,8	0,0
Łotwa	1995	36,6	16,4	8,0
Litwa	1996	35,9	18,7	2,1
Słowenia	1992	30,5	20,6	13,3
Łotwa	1998	45,2	22,8	22,0
Litwa	2000	48,5	22,9	22,0
Czechy	1992	20,4	29,8	23,0

Objaśnienia: w tabeli zestawiono państwa o wysokim poziomie chwiejności wyborczej.

Źródło: (Sikk 2005, 403 i nast.).

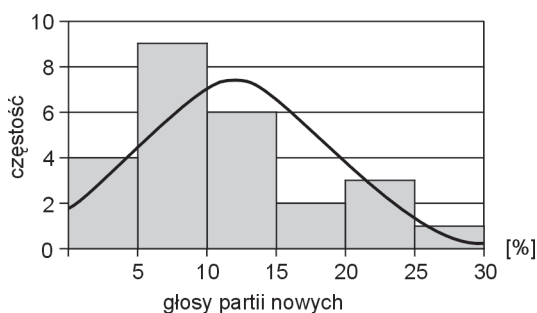
nowych partii (ang. *extra-parliamentary parties*) jest relatywnie wysoki, jednak analizując rozkład częstości uzyskanych wyników dla tej grupy zauważyć można, że jego wartość moderowana jest w dużej mierze przez kilka znacząco podwyższonych wyników (m.in. Czechy, Litwa, Łotwa). Większość wyników zdecydowanie plasuje się poniżej średniej bądź oscyluje wokół jej wartości (tabela 9, wykres 3).

Tabela 9

Miary chwiejności wyborczej dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej

Miara	Poziom chwiejności wyborczej	Głosy partii nowych (<i>extra-parliamentary parties</i>) [%]	Mandaty partii nowych (<i>extra-parliamentary parties</i>) [%]
Średnia	26,10	11,70	5,00
Odchylenie standardowe	8,95	6,96	7,53
Mediana	23,80	9,30	0,30

Źródło: (Sikk 2005, 403 i nast.).



Wykres 3. Histogram poparcia nowych partii politycznych (*extra-parliamentary parties*) w państwach o wysokiej chwiejności wyborczej (głosy [%])

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1 (Sikk 2005, 403 i nast.).

Badania Sikka (2005) sugerują, że mimo relatywnie wysokiego poparcia dla nowych partii przełożenie tego wsparcia na rzeczywistą reprezentację parlamentarną jest niewielkie. Spośród 25 analizowanych państw aż 12 nie uzyskało takiego wyniku, by móc z sukcesem rywalizować o mandaty. Węgry dwukrotnie były blisko tej granicy. Obrane wskaźniki wskazują, że społeczne zapotrzebowanie na nowe partie wyrażone ich wyborczym poparciem okazało się zbyt słabe formalnie, by uczynić nowe podmioty realną konkurencją na rynku wyborczym. Zestawiając wyniki uzyskane przez Sikka z wcześniejszymi analizami Bartoliniego i Maira (1990) należy zauważyć, że szanse uzyskania reprezentacji przez partie nowe w państwach Europy Zachodniej są zdecydowanie większe. Społeczne poparcie nowych partii niemalże w każdym przypadku przekłada się na mandaty i realne wejście tych podmiotów na rynek polityczny w charakterze decydentów i reprezentantów (tabela 10).

Przyczyn powyższego stanu rzeczy można upatrywać w trzech obszarach. Po pierwsze, sytuację tę moderuje prawo wyborcze, m.in. ustanawiane bariery wejścia nowych partii na rynek polityczny (np. wysokie progi wyborcze). Po drugie, ważnym czynnikiem będzie ilość nowych partii — większa liczba rozprasza głosy wyborcze, obniżając realne szanse zdobycia odpowiedniego

Tabela 10

Chwiejność wyborcza w państwach Europy Zachodniej, z uwzględnieniem poparcia uzyskanego przez partie, które wchodzą na scenę partyjną po raz pierwszy bądź wracają na nią po co najmniej dwukadencyjnej nieobecności

Państwo	Rok	Poziom chwiejności wyborczej	Głosy partii nowych (<i>extra-parliamentary parties</i>) [%]	Mandaty partii nowych (<i>extra-parliamentary parties</i>) [%]
Belgia	1936	17,7	11,5	10,4
Dania	1945	18,4	0,0	0,0
Dania	1973	21,2	27,9	26,3
Dania	1975	17,8	2,1	2,3
Dania	1977	18,3	0,9	0,0
Francja	1906	31,1	0,0	0,0
Francja	1910	30,5	18,2	20,1
Francja	1924	18,7	1,0	0,0
Francja	1951	20,0	0,6	0,6
Francja	1956	20,2	13,4	9,9
Francja	1958	26,7	2,8	0,0
Francja	1962	19,2	2,6	0,4
Niemcy	1953	21,2	7,4	5,5
Niemcy	1920	32,1	0,9	0,0
Niemcy	1924	27,1	12,2	10,4
Irlandia	1927	20,8	1,1	0,7
Irlandia	1943	20,6	10,3	9,4
Włochy	1948	23,0	2,9	1,5
Szwajcaria	1917	22,8	0,0	0,0
Szwajcaria	1919	23,4	18,8	17,5
UK	1931	19,2	2,0	2,1

Objaśnienia: w tabeli zestawiono państwa o wysokim poziomie chwiejności wyborczej.

Źródło: (Bartolini, Mair 1990, 70).

poparcia przez dany podmiot. W państwach, w których rynek partyjny dopiero się kształtuje, aspiracja nowych partii do wejścia na niego jest z pewnością większa niż w państwach o ustabilizowanej scenie partyjnej, co częściej jest obserwowane w państwach Europy Zachodniej. Po trzecie, trend ten przynajmniej częściowo może wyjaśniać prawo Duvergera (Michalak, Sokala, Uziębło 2013, 45—46), które stanowi, że potencjalni wyborcy partii „trzecich” — w obawie przed utratą swoich głosów na skutek działania zasady mechanicznej — sami rezygnują z poparcia tych partii i w ostateczności raczej oddają głosy na te podmioty, które mają realną szansę na wejście do parlamentu.

Należy zwrócić uwagę, że badania Sikka były prowadzone w odniesieniu do aktywności nowych podmiotów partyjnych w rzeczywistości parlamentarnej lat 90. XX wieku. Tezy płynące z jego badań osłabia analiza przykładów faktycznego wpływu partii nowych w Europie Środkowej i Wschodniej, odnotowanych w późniejszych elekcjach. Późniejsza rzeczywista aktywność nowych podmiotów partyjnych dowodzi, że w wielu przypadkach potrafiły one zdobyć znaczące poparcie, niejednokrotnie wygrywając wybory i formując rząd: w Bułgarii — Narodowy Ruch na Rzecz Stabilności i Postępu (*Nacionalno dviženie za stabilnost i vǎzhod*, NSDV) w 2001 r. oraz Obywatele na rzecz Europejskiego Rozwoju Bułgarii (GERB) w 2009 r., w Estonii — Partia Res Publica (*Ühendus Vabariigi Eest — Res Publica*, RP) w 2003 r., na Łotwie — Partia Ludowa (Tautas Partija, TP) w 1998 oraz Nowa Era (*Jaunais laiks*, JL) 2002 r.; Kierunek — Socjalna Demokracja (*SMER — sociālna demokracija*, SMER) w 2002 r. czy w Słowenii — Lista Zorana Jankovića — Pozytywna Słowenia (*Lista Zorana Jankovića — Pozitivna Slovenija*, LZJ-PS) w 2011 r. oraz Partia Mira Cerara (*Stranka Mira Cerarja*, SMC). Wśród przywołanych wyżej przykładów na szczególną uwagę zasługuje specyficzny przypadek słowackiej SMER. Partia ta, założona w 1999 roku, wystartowała w wyborach w 2002 roku i uzyskała wówczas znaczące poparcie 13,5 proc., dające jej jednak trzecie miejsce w rankingu rozdysponowanych mandatów (w ilości 25). Zwycięstwo zapewniły jej wybory w 2006 r., które ukonstytuowały silną pozycję partii. W Czechach z kolei nowe podmioty — Tradycja Odpowiedzialność Dobrobyt 09 (*Tradice Odpovědnost Prosperita 09*, TOP 09) i Sprawy Publiczne (*Věci veřejné*, PP) oraz ANO 2011 (wywodząca się z ruchu *Akce nespokojených občanů*, ANO) w wyniku parlamentarnych debiutów weszły w skład koalicyjnych rządów odpowiednio w 2010 r. oraz w 2013 r. Wskazane przykłady podtrzymują tezę, że w Europie Środkowej i Wschodniej poparcie dla nowych partii znacząco oddziałuje na chwiejność wyborczą, w konsekwencji modyfikując strukturę sceny partyjnej.

2.7. Polaryzacja polityczna

Polaryzacja ideologiczna, definiuje przestrzeń rywalizacji politycznej w kategoriach miejsca, które zajmują w niej określone partie polityczne. Poziom polaryzacji systemu partyjnego determinowany jest wielkością dystansu ideologicznego (programowego), jaki różnicuje partie mające decydujący wpływ na przebieg rywalizacji politycznej (*Encyklopedia politologii...*, 1999, 195—196). W sytuacji dużych dystansów ideologicznych zdecydowanie trudniej o współpracę między partiami, z kolei skupienie partii w mniejszych odcinkach przestrzeni ideologicznej implikuje szersze możliwości kooperacji. W kontekście

chwiejności wyborczej teza będzie głosiła, że wzrost dystansów ideologicznych pomiędzy partiami w danym systemie partyjnym będzie zmniejszał chwiejność wyborczą. Tezę tę wspiera założenie, że wyborcy są skłonni oddawać swój głos na tę partię, która jest im najbliższa — w największym stopniu odzwierciedla ich postawy, wartości, przekonania (Downs 1957; Clarke, Sanders, Stewart, Whiteley 2004). Wysoka polaryzacja zakłada, że odległości ideologiczne pomiędzy partiami, które aspirują do reprezentowania wyborców na scenie politycznej są duże, tym samym zdecydowanie trudniej o przełączanie preferencji wyborczych przez obywatela między nimi (potencjalne i realne różnice pomiędzy partiami są znaczące). Niewielkie odległości pomiędzy partiami będą bardziej prawdopodobne w systemie mniej spolaryzowanym, co poszerza opcjonalną ofertę dla wyborcy. Badania dowodzą, że w systemach z większą polaryzacją ideologiczną korelacja pomiędzy miejscem wyborcy w przestrzeni lewica — prawica a pozycją w tej przestrzeni partii politycznej, na którą jednostka oddaje głos, jest wyższa (Dalton 2008; Freire 2008). Teza o związku polaryzacji systemu partyjnego i chwiejności wyborczej nie uzyskała empirycznego potwierdzenia w badaniach Dejaeghere'a i Dassonneville (2012). Jednym z możliwych wyjaśnień, jakim autorzy tłumaczą ten wynik, jest przypuszczenie, że, aby można było dokonywać diagnozy tego kierunku wyjaśnień, wyborcy muszą być świadomi miejsca w przestrzeni ideologicznej, które zajmuje partia polityczna, na którą oddali głos. Jest to zatem wymóg poznawczy, który może spełnić jedynie wyborca o większej wiedzy i orientacji społeczno-politycznej, co w konsekwencji agregowanych wyników może znacznie zaburzać efekty badań.

Teoretycznie nakreślane związki między polaryzacją a chwiejnością wyborczą napotykać jeszcze jeden konceptualizacyjny problem. Mianowicie, nieco inną percepcję tej przestrzeni w krajach Europy Zachodniej i Wschodniej. Historyczne identyfikacje na osi lewica — prawica różnicowały obywateli przede wszystkim w płaszczyźnie kwestii ekonomicznych i społecznych (Dalton, Farrell, McAllister 2011, 85). Wyborcy lewicowi generalnie opowiadali się za interwencjonizmem państwowym w gospodarce oraz rozwiniętą polityką socjalną, dążącą do wyrównywania szans obywateli w dostępie do pracy, edukacji czy kultury, jak również za protekcjonizmem klasy pracującej. Prawica była synonimem mniejszej roli państwa w gospodarce, bardziej ograniczonych ram polityki socjalnej oraz rzecznictwa interesów ekonomicznych klasy średniej. Z czasem schemat dychotomii lewica — prawica włączał kolejne obszary. Francisco Veiga oraz Ari Arsen (2006) zauważają, że większa polaryzacja ideologiczna wiąże się z większym zróżnicowaniem poglądów na temat polityki gospodarczej. Alberto Alesina i Allan Drazen (1991) oraz Vitor Castro i Francisco Veiga (2004) podkreślają, że wzrost polaryzacji ideologicznej, przy występującej dużej fragmentaryzacji parlamentu, może przekładać się na trudności we wprowadzeniu programów stabilizujących inflację, co w rezultacie może zwiększać bądź powodować większy poziom chwiejności stopy inflacji.

Interesującą koncepcję specyfiki sfery polityki w państwach Europy Środkowej i Wschodniej można odnaleźć u Herberta Kitschelta (1992, 16–18). Jej podstawą jest założenie specyficznego wpływu partii na procesy kreacji sfery ekonomicznej w państwach postkomunistycznych. Konsekwencją takiego ujęcia jest przypisanie partiom politycznym większej roli niż w demokracjach zachodnich. Ma to wpływ na kształt jednostkowych identyfikacji partyjnych w społeczeństwie, które wynikają z oceny korzyści poparcia konkretnej partii. Opisywany mechanizm Antoszewski (2005, 17) nazywa paradoksem Kitschelta. Zakłada on zamianę miejsc, które lewica i prawica zajmowały w ramach zachodniej przestrzeni politycznej. W przypadku państw Europy Wschodniej pierwotny charakter mają identyfikacje liberalne oraz autorytarne i to one determinują przypisanie na osi wolny rynek — redystrybucja. Admiratorzy opcji liberalnej będą popierali rozwiązania rynkowe, a przypisanie autorytarne będzie powiązane z postulatami politycznej redystrybucji (Wojtasik 2012B). Pokazuje to, że genetyczne uwarunkowania kształtu przestrzeni rywalizacji politycznej w państwach Europy Środkowej i Wschodniej będą inaczej warunkowały występującą tam polaryzację polityczną.

2.8. Chwiejność wymuszona

Pomiar chwiejności wyborczej w klasycznym ujęciu musi spełniać kilka warunków. Rozpoznanie zmiany w zachowaniach wyborczych czy, wężej, przesunięcia poparcia wyborczego poszczególnych podmiotów wymusza konieczność funkcjonowania analizowanych podmiotów politycznych w czasie. Jak ukazano wyżej, pojawienie się nowych partii politycznych zwiększa poziom chwiejności wyborczej systemowej — aktywizując tych obywateli, którzy do tej pory nie odnajdywali na scenie politycznej partii, która reprezentowałaby ich interesy — oraz partyjnej, gdy dochodzi do przejęcia przez nową partię głosów wyborczych partii konkurencyjnych. Na scenie politycznej może również zaistnieć sytuacja, w której podmiot traci status partii politycznej. W Polsce Ustawa o partiach politycznych z dnia 27 czerwca 1997 roku (Dz.U.2011.155.924) wskazuje dwa możliwe kierunki likwidacji (art. 45): (1) samorozwiązanie mocą uchwały uprawnionego statutowo organu partii lub (2) postanowienie sądu o wykreśleniu wpisu partii z ewidencji. Likwidacja partii politycznej wskutek decyzji sądu może nastąpić z powodu: (1) niespełnienia przez partię obowiązku zawiadomienia sądu o: zmianie statutu partii, zmianie adresu siedziby partii, zmianach w składzie organów uprawnionych do reprezentowania partii na zewnątrz oraz do zaciągania zobowiązań finansowych (art. 20); (2) jeżeli partia wprowadzi do statutu zmiany, w wyniku których jej struktury i zasady działania

nie będą zgodne z zasadami demokracji oraz jeżeli nie zostanie zapewniona jawność tych struktur, powoływanie organów partii w drodze wyborów i podejmowanie uchwał większością głosów; sąd może wtedy wystąpić do Trybunału Konstytucyjnego z wnioskiem o zbadanie zgodności z konstytucją celów lub zasad działania partii; orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego o sprzeczności tych celów lub zasad (art. 21); (3) jeżeli Trybunał Konstytucyjny na wniosek uprawnionego podmiotu wyda orzeczenie o sprzeczności z Konstytucją celów lub działalności partii politycznej, sąd wydaje niezwłocznie postanowienie o wykreśleniu wpisu partii z ewidencji (art. 44).

Likwidacja partii politycznej generuje zjawisko, które możemy nazwać chwiejnością wyborczą wymuszoną. Sytuacja ta implikuje ruch w zachowaniach wyborczych na scenie politycznej. Ruch ten może nastąpić w trzech płaszczyznach — systemowej, blokowej oraz opozycyjnej. Podjęta przez wyborcę decyzja jest funkcją dwóch czynników — ideologicznego (programowego) oraz psychologicznego — których różne nasilenie będzie generowało przesunięcia wyborcze na odmiennych płaszczyznach. Pierwszy z czynników opiera się na możliwościach odnalezienia przez wyborcę podmiotu, który podobnie jak zlikwidowana partia w sposób satysfakcjonujący reprezentowałby jego interesy na scenie politycznej. Czynnik ten opiera się na ocenie aktywności innej partii, akceptacji jej postulatów programowych i dotychczasowych oraz prognozowanych działań w sferze politycznej. Drugi z czynników odwołuje się do nadwyreżonego w sytuacji likwidacji „swojej” partii poczucia przynależności wyborcy, które może generować szereg negatywnych emocji wzmacniających postawę wycofania wyborcy z procesu decyzyjnego. Badania wskazują, że potrzeba przynależności jest niezwykle ważnym motywatorem zachowań jednostki, a jej istotność podkreślają diagnozy ukazujące efekty jej niezaspokojenia. Zwraca się uwagę, że prowadzi ona m.in. do smutku oraz niskiego poczucia własnej wartości (Baumeister, Twenge, Ciarocco 2002, 161—174). Ponadto może ona również generować trudności związane z realizacją długoterminowych celów, które wymagają społecznej kontroli zachowania. W procesie dążenia do nich częściej także przejawia zachowania, w których nie występuje troska o potrzeby innych ludzi oraz pojawiają się elementy krzywdzące, jak na przykład różne formy agresji (Thau, Aquino 2007, 841). Jednym z mechanizmów psychologicznych, który uzasadnia fakt uruchamiania zachowań destrukcyjnych w momencie odczuwanej niezaspokojonej potrzeby przynależności jest zagrożenie tożsamości. Odczucie to wiąże się ze świadomością jednostki, że nie jest ona ceniona i akceptowana przez określoną grupę. Wskazuje się, że konsekwencją tego w krótkim okresie może być agresja, motywowana raczej przez chęć sprawdzenia siebie i dania upustu negatywnym emocjom niż długoterminowe strategie zwiększania swojej atrakcyjności w grupie (Crocker, Park 2004, 392—414). Wśród innych konsekwencji niezaspokojenia potrzeby przynależności podkreślić należy negatywne emocje i odczucia, które rodzą

się w jednostce, takie jak wstyd, poczucie samotności, poczucie winy. Należy zauważyć, że w sytuacji, gdy trudności prowadzące do likwidacji partii dzieją się za kulisami i nie są poddawane publicznym dyskusjom, wówczas informacja o dezorganizacji sceny politycznej będzie dla opinii publicznej i wyborców w dużej mierze nieprzewidywalna. Fakt ten może intensyfikować dwa rodzaje reakcji — negatywne emocje związane z poczuciem smutku i rozczarowania oraz agresję, związaną ze wzburzeniem.

Wskazane wyżej dwa czynniki — ideologiczny (programowy) oraz psychologiczny (emocje negatywne i agresja), pojawiające się w różnych proporcjach, będą inicjowały zmiany zachowań wyborczych w odmiennych kierunkach. Szczegółowo prezentuje je tabela 11. Należy podkreślić, że jest to ujęcie modelowe i w rzeczywistości czynniki te nie mają charakteru zero-jedynkowego, ale występują w różnej proporcji. Ujęcie ma na celu zobrazowanie pewnych tendencji i prawidłowości.

Tabela 11

**Relacje pomiędzy czynnikami: ideologicznym (programowym)
oraz psychologicznym (emocje negatywne i agresja)
a zmianami w zachowaniach wyborczych**

Kierunek chwiejności wymuszonej	Czynnik ideologiczny (programowy)	Czynnik psychologiczny	
		negatywne emocje (smutek, poczucie rozczarowania)	agresja
Absencja wyborcza	+	+	+
	–	+	–
Zmiana blokowa	+	–	–
Zmiana opozycyjna	–	–	+

Objaśnienia: (+) ważny, (–) nieważny.

Źródło: opracowanie własne.

W sytuacji, gdy czynnik ideologiczny (programowy) miał dla jednostki duże znaczenie — zlikwidowana partia w pełni wyrażała jego poglądy polityczne, a jej aktywność na scenie politycznej w pełni satysfakcjonowała wyborcę; jednocześnie wyborca nie odnajduje na scenie partyjnej podmiotu, który w podobny sposób mógłby reprezentować jego interesy, to istnieje większe prawdopodobieństwo podjęcia decyzji o absencji wyborczej, jeśli czynnik psychologiczny jest intensywnie odczuwany. Czynnik ten niejako blokuje otwartość wyborcy na nowe podmioty na scenie politycznej, bowiem jego przywiązanie do zlikwidowanej partii było tak silne, że jedyną formą racjonalizacji jego odczuć będzie absencja wyborcza.

Gdy emocje są uspokojone, a identyfikacja opierała się przede wszystkim na akceptacji aktywności partii politycznej oraz jej priorytetów programowych, wówczas łatwiej poszukiwać nowych podmiotów, które mogą w równie satys-

fakcjonujący sposób wyrażać potrzeby jednostki. Z większym prawdopodobieństwem będą to podmioty należące do tego samego bloku bądź rodziny partii politycznych, bowiem w sposób oczywisty opozycyjne partie będą sondowały odmienne interesy.

W sytuacji, gdy czynnik ideologiczny (programowy) miał mniejsze znaczenie dla wyborcy, a jego związek z partią opierał się przede wszystkim na emocjonalnej identyfikacji i przywiązaniu, czynnik psychologiczny będzie odgrywał istotną rolę jako moderator decyzji o zmianie zachowania. Jeśli odczucia pojawiające się w jednostce będą oscylowały wokół żalu, smutku czy poczucia rozczarowania to naturalnym mechanizmem obronnym uruchamianym w takiej sytuacji będzie decyzja o absencji wyborczej. Te negatywne odczucia dodatkowo stanowią czynnik obniżający mobilizację, stąd wyborca w mniejszym stopniu gotowy jest do poszukiwania nowych rozwiązań, a w większym do wycofania się z sytuacji, która stanowi dla niego dyskomfort. Jeśli jednak likwidacja partii politycznej, z którą wyborca odczuwał więź prowadzi do wzmożenia w nim odczuć agresywnych, wtedy można przypuszczać, że z większym prawdopodobieństwem będzie on kierował swoje sympatie w stronę partii opozycyjnych. Ruch ten będzie nie tyle motywowany poszukiwaniem partii zgodnej ideologicznie z przekonaniami wyborcy, ale emocjami takimi jak złość, gniew czy chęć rewanżu. Warto zwrócić uwagę, że poczucie przynależności może niejako automatycznie zostać przeniesione na społeczność rozczarowanych wyborców likwidowanej partii, co może okazać się o tyle niebezpieczne, że dzielone w grupie negatywne i agresywne odczucia będą wzmacniane i mogą implikować wyższy poziom absencji wyborczej bądź poparcia dla partii opozycyjnych.

Powyższe rozważania dotyczą sytuacji, w której partia polityczna ulega kategorycznej likwidacji. Należy jednak zauważyć, że brak udziału w wyborach danego podmiotu politycznego może nastąpić również w innych okolicznościach. Po pierwsze partia może zmienić swoje formalne cechy funkcjonowania — nazwę, barwy, logo, jednak działacze odpowiadający za kierunki jej polityki będą je kontynuować (kontynuatorzy). Po drugie, może to być partia, która z uwagi na trudności w realizacji swoich celów statutowych i programowych decyduje się na połączenie z inną partią (lub jej częścią) i stworzenie nowego podmiotu o nowej nazwie i nowych kierunkach działania (zjednoczeni). Pierwsza z tych sytuacji, mając wyborców, u których przeważa czynnik ideologiczny (programowy) nie będzie generowała dużej chwiejności wyborczej, bowiem zasadnicze cele aktywności partii nie uległy zmianie, stąd wśród wyborców, których one satysfakcjonowały nie spowoduje większej zmiany. W drugiej sytuacji przeważający czynnik ideologiczny (programowy) będzie o tyle ważny, że pozwoli przeanalizować wyborcom nowy przekaz polityczny powstałego podmiotu. Jeśli okaże się on kategorycznie inny i nieodpowiedni, będzie generował wyższą chwiejność wyborczą. Jeśli jednak zmiany nie będą kategoryczne w opinii wyborcy, a dotychczasowe doświad-

czenia z partią będą je równoważyły, wówczas ruchy w zakresie chwiejności mogą być mniejsze.

Chwiejność wymuszona będzie również generowana w sytuacji, gdy partia polityczna podejmie decyzję o wycofaniu się ze zbliżającej się elekcji, np. w konsekwencji realnej oceny swoich niskich szans na udział w podziale mandatów. W krótkiej perspektywie czasu można odnotować podobne zależności, jak w sytuacji likwidacji partii. O ile jednak w dłuższej perspektywie czasu wyborcy zlikwidowanej partii z pewnym prawdopodobieństwem ustabilizują swoje zachowania, to sytuacja wycofania się partii z jednej elekcji może wywoływać silniejsze ruchy w zakresie zachowań wyborczych. Będzie to spowodowane powstaniem kilku grup wyborców. Po pierwsze tych, którzy — identyfikując się silnie z wycofanym podmiotem — będą wspierali jego decyzję i w kolejnej elekcji lojalnie oddadzą na niego głos. Po drugie, pojawi się grupa wyborców, którzy w wyniku podjętej przez partię decyzji odczuwają negatywne emocje, takie jak smutek czy rozczarowanie oraz będą mieli poczucie zlekceważenia siebie w roli wyborcy przez partię, której powierzyli w poprzednich wyborach głos. Ten elektorat będzie wykazywał większą tendencję do absencji wyborczej. Trzecią grupą będą wyborcy, u których pojawiły się odczucia agresywne, skłaniające ich w elekcji do poparcia innego podmiotu. W dłuższej perspektywie czasu trudno jednocześnie przewidzieć ruch drugiej i trzeciej grupy w przypadku powrotu do kolejnych wyborów partii politycznej. Można przypuszczać, że znaczącą rolę w tym względzie będzie odgrywał czynnik czasu. Jeśli wyborcy będą mieli możliwość zdystansowania się względem emocji i odczuć, których doświadczyli z powodu rezygnacji „ich” partii, to w przypadku jej powrotu na scenę partyjną część z nich zdecyduje się na podobny ruch — ponowne wsparcie. Jeśli jednak cykl wyborczy będzie bardzo zagęszczony (różne wybory będą następowały po sobie w małych odległościach czasowych, a wyborcy będą niemalże nieustannie doświadczać kampanii wyborczej), wówczas odczucia mogą być intensyfikowane w dłuższej perspektywie czasu.

Warto zwrócić uwagę na siłę oddziaływania czynników psychologicznego i ideologicznego (programowego), mierzoną stabilnością podjętej decyzji w czasie. Jak zaznaczono, czynnik psychologiczny oparty jest w dużej mierze na emocjach. Nico Frijda (Za: Strelau, Doliński 2008, 513) przedstawił rozważania, które stały się podstawą wyróżnienia trzech roboczych definicji emocji mających charakter kompleksowy. Pierwsza mówi o tym, iż emocja jest zazwyczaj wynikiem oceny zdarzenia wpływającego w istotny sposób na cele lub interesy działającego podmiotu. Ocena ta może być świadoma lub przynajmniej częściowo nieuświadomiana. Jeśli zdarzenie zostanie ocenione jako zgodne z celami czy interesami jednostki emocja będzie odczuwana jako stan pozytywny, jeśli jednak nie będzie ono zgodne — jako negatywny. Druga definicja stanowi, że fundamentalnym elementem emocji jest uruchomienie gotowości do realizacji odpowiadającego jej programu działania oraz nadania

temu programowi statusu priorytetu. Program ten może zaburzać, zmieniać czy nawet blokować inne programy, aktualnie realizowane przez podmiot. Według trzeciej definicji, emocja jest zazwyczaj doświadczana jako szczególny rodzaj stanu psychicznego, któremu często towarzyszą zmiany somatyczne, ekspresje mimiczne i reakcje behawioralne. Brian Parkinson (Parkinson, Colman 1999, 17), analizując szereg definicji projektuje jedną, która w skrótovej formie trafnie ujmuje najważniejsze aspekty emocji: „emocje to stany wartościujące, afektywne, intencjonalne i krótkotrwałe”. Kluczowe dla przedstawianych rozważań w zarysowanych definicjach jest to, że emocje jako pewne stany organizmu są mniej lub bardziej krótkotrwałe. Oznacza to, że podejmowanie decyzji wyborczej opartej na czynniku psychologicznym będzie z większym prawdopodobieństwem generowało większą chwiejność wyborczą. Będzie ona wynikała ze specyfiki emocji, które — jako pewne stany organizmu — będą moderatorem decyzji w danej elekcji, jednak nie ma najmniejszej pewności, że decyzja ta zostanie utrzymana w elekcji kolejnej. Uruchomienie czynnika ideologicznego (programowego) wymaga inicjatywy jednostki ukierunkowanej na poznanie postulatów danej partii, kierunków podejmowanych przez nią działań, proponowanych elementów programowych itp. Ustosunkowanie się do tych obszarów wymaga odwołania się jednostki do systemu jej wartości, do jej postaw czy przekonań, czyli elementów, które konstytuują tożsamość jednostki, tym samym charakteryzują się (względna) trwałością. Decyzja wyborcza oparta zatem na czynniku ideologicznym (programowym) będzie generowała mniejszą chwiejność wyborczą, bowiem jej fundament jest stabilniejszy.

2.9. Manipulacje wyborcze

Jednym z ważnych czynników, który może znacząco oddziaływać na poziom chwiejności wyborczej są manipulacje wyborcze. W przedmiocie niniejszych rozważań nie chodzi o wszelkie manipulacje zastosowane w procesie wyboru władz różnego szczebla, takie jak na przykład zastraszanie, kupowanie głosów wyborczych, podawanie nieprawdziwych bądź niepełnych informacji w komunikacji z wyborcami. Wyżej wymienione manipulacje są w dużej mierze związane z fałszerstwami wyborczymi i trudno zarysować wzorce ich wpływu na chwiejność wyborczą, bowiem oddziaływania te zależą od szerszego kontekstu wykorzystania tego typu działań (jak na przykład wystąpienie sankcji, skalę ich wykorzystania). Podrozdział ten dotyczy manipulacji związanych z zasadami głosowania wyborczego w państwach demokratycznych. Takich, które w zakresie ustanowionego prawa mogą sprawiać, że szanse na wygraną kandydujących podmiotów są różne. Jak wskazuje Giovanni Sartori (1968, 273)

to właśnie „(zasady wyborcze — przyp. A.T.K.) są najbardziej specyficznym instrumentem manipulacji politycznej”. Demokratyzacja rozumiana jako proces wprowadzania wolnej i uczciwej konkurencji w systemie politycznym jest swego rodzaju „instytucjonalizacją niepewności” (Dahl 1971; Przeworski 1986, 58). Niepewność ta wynika z faktu równej rywalizacji wyborczej w ramach określonych procedur wyborczych, które czynią współzawodnictwo między podmiotami politycznymi sprawiedliwym. Mimo sformalizowania ram, w których odbywa się walka o mandaty, główne partie decyzyjne w danym systemie mają do dyspozycji szereg środków, które legalnie dają im większe szanse utrzymania swojej pozycji w kolejnej elekcji. Poprzez drobne modyfikacje systemu wyborczego podmioty te mogą zapewnić sobie maksymalne wykorzystanie wyborczego wsparcia.

Waldemar Wojtasik (2014) wymienia dziewięć głównych wymiarów politycznych manipulacji wyborczych, które mogą wpływać na przebieg i wynik elekcji, a więc być przedmiotem instrumentalnego wykorzystania przez podmioty rywalizacji wyborczej w celu maksymalizacji swoich szans lub ograniczenia perspektyw przeciwników.

1. Wymiar temporalny — jest związany z możliwym oddziaływaniem kalendarza wyborczego oraz czynników wpływających na kolejne etapy procesu wyborczego (m.in. czas głosowania, czas otwarcia lokali wyborczych, dzień wyborów, pora roku).
2. Wymiar partycypacyjny — jego istotą są mechanizmy wpływania na poziom frekwencji wyborczej (m.in. obowiązujący system wyborczy, przeprowadzane kampanie profrekwencyjne, wiek uzyskania czynnego prawa wyborczego).
3. Wymiar ekonomiczny — jest związany z generalnym finansowaniem sfery polityki, a w szczególności kampanii wyborczych (m.in. ograniczanie możliwych źródeł finansowania działań w kampanii wyborczej oraz relatywnie niskie poziomy możliwych wydatków).
4. Wymiar komunikacyjny — jego przedmiotem jest dostęp do mediów i jego konsekwencje dla działań, w ramach komunikacyjnej funkcji wyborów (m.in. polityczna agencyzacja mediów, polityczny wpływ rządzących na media publiczne związany z realizowanymi w nich funkcjami nadzorczymi i zarządczymi).
5. Wymiar deputacyjny — jest on pochodną dążenia do odtworzenia w wyniku wyborów obrazu struktury społecznej (m.in. określanie reprezentacji terytorialnej, wprowadzanie parytetów wyborczych).
6. Wymiar faktoracyjny — związany jest z procesem odchodzenia od bezpośredniości aktu wyborczego (m.in. wprowadzanie kolegiów elektoralskich i innych, ciała pośredniczące w ostatecznym wyborze).
7. Wymiar systemowy — jest on rozpatrywany przez pryzmat składowych stosowanego systemu wyborczego, ich wzajemnych relacji i konsekwencji

dla ostatecznego wyniku wyborów (m.in. tajność głosowania, konstrukcja list wyborczych, stosowane klauzule zaporowe).

8. Wymiar alternacyjny — jego istotą jest ograniczenie wyborczych szans opozycji (m.in. poprzez ograniczenie rywalizacyjności wyborów, wpływanie na rzeczywiste preferencje wyborcze elektoratu, manipulacje przy wynikach głosowania).

Kenneth McElwain (2008) zauważa, że każda instytucja, która posiada decyzyjny wpływ na praktyczne przełożenie wyników elekcji powinna mieć charakter nietrwały w czasie, ponieważ można prognozować, że podmioty te będą prowadziły aktywność w kierunku dopasowania zasad wyborczych do własnych partykularnych interesów. Mimo teoretycznych ram wskazujących na możliwości wyborczych manipulacji dokonywanych przez partie polityczne w celu umocnienia swojej pozycji w czasie na scenie politycznej, w praktyce przewidywania te mają słabe poparcie empiryczne. Kenneth McElwain (2008) podkreśla, że nie ma jednoznacznych dowodów wskazujących na manipulacje wyborcze stosowane przez podmioty polityczne celem maksymalizacji własnych szans wyborczych. Zmiany w systemie wyborczym — w szczególności przed 1990 rokiem — wydają się rzadkie w zaawansowanych demokracjach (Nohlen 1984), a powszechnie akceptowana teza wskazuje, że zasady wyborcze, z różnych powodów, są „lepkie” (Pierson 2000). Liczne badania potwierdzają, że pierwotne decyzje władz w zakresie przepisów wyborczych, ustanowione w wyniku ważnych wydarzeń transformacyjnych — odzwierciedlają rachunek korzystny dla głównych aktorów politycznych (Boix 1999). Ponadto, gdy następuje jednak zmiana w przepisach wyborczych to ich cel ukierunkowany jest na wzmocnienie partii posiadających władzę (Bawn 1993; Diaz-Cayeros, Magaloni 2001). Jednak mimo wszystko prace nad częstotliwością zmian w przepisach wyborczych pokazują, że systemy te wykazują tendencję do względnej stabilności w czasie (Lijphart 1994).

Manipulacje wyborcze stosowane w demokratycznych ramach funkcjonowania państwa raczej wykorzystywane są incydentalnie, pozostawiając system w danym państwie stabilnym. Ich bezpośrednim celem jest utrzymanie władzy przez podmioty decyzyjne oraz ograniczenie szans opozycji w zbliżającej się elekcji. Osiągnięcie wskazanego celu może w największej mierze nastąpić poprzez oddziaływania na potencjalnych wyborców, których głosy decydują o rozłożeniu mandatów. Tym samym zastosowanie środków manipulacji politycznej może znacząco wpływać na poziom chwiejności wyborczej w danym państwie. Biorąc pod uwagę główny cel manipulacji wyborczych zauważyć należy, że ich optymalne wykorzystanie powinno zmniejszać chwiejność wyborczą partyjną, bowiem proces wykorzystania różnego rodzaju środków w ramach wskazanych wyżej wymiarów ma w konsekwencji zachować kształt sceny partyjnej, przede wszystkim w zakresie podmiotów decyzyjnych. Uszczegóławiając jednak poszczególne środki manipulacyjne dostępne podmiotom politycznym w obsza-

rach wyżej zarysowanych, należy zwrócić uwagę, że mogą one różnie oddziaływać na poziom chwiejności systemowej i partyjnej. (1) W wymiarze temporalnym stosowane środki wpływają przede wszystkim na zwiększenie poziomu chwiejności systemowej. Manipulowanie czasem, w którym przewidziane jest głosowanie wyborcze może znacząco ułatwiać dostęp do urn pewnym grupom społecznym, podczas gdy innym ten dostęp utrudni. Przykładowo, zaplanowanie elekcji w okresie wakacyjnym z pewnością ograniczy udział w elekcji wyborcom młodym oraz tym, którzy posiadają dzieci, bowiem można prognozować, że w okresie tym będą oni korzystali z letniego wypoczynku. Jednocześnie udział osób starszych w wyborach pozostanie na względnie stabilnym poziomie. Innym przykładem będzie otwarcie lokali wyborczych we wczesnych godzinach porannych (np. 6.00) w niedzielę, co ułatwia oddanie głosu osobom wierzącym starszym, którzy uczestniczą w porannej mszy świętej i będą miały możliwość oddania głosu wyborczego tuż po niej. (2) Wymiar partycypacyjny również ma znaczenie przede wszystkim dla chwiejności systemowej. Można przewidywać, że obniżenie wieku wyborczego zwiększy szanse wyborcze partii odwołującej się do młodych ludzi. Co więcej, stosowane kampanie profrekwencyjne, których celem jest aktywizacja wyborcza obywateli, również mogą być ukierunkowane na konkretne grupy społeczne, mogące wesprzeć swoim głosem podmioty decyzyjne. Jako przykłady oddziaływań kierunkowych można wskazać ludzi młodych, niepełnosprawnych, starszych czy konkretne grupy zawodowe. (3) Wymiar ekonomiczny realizowany jest przede wszystkim w zakresie oddziaływań podmiotów decyzyjnych na możliwości poruszania się na scenie wyborczej przez partie konkurujące. Poprzez ograniczanie źródeł ich finansowania, a przez to zminimalizowanie możliwości ich swobodniejszej komunikacji z wyborcami może z jednej strony zwiększać poziom chwiejności systemowej, która będzie wiązała się z wycofaniem się wyborców, którzy nie chcą oddać głosu na podmioty decyzyjne, a jednocześnie nie odnajdują na scenie partyjnej takich, które mogłyby odzwierciedlać ich interesy. Prócz tego może zmniejszać chwiejność partyjną poprzez ustabilizowanie poparcia dla głównych podmiotów, które, ograniczając konkurencję, stają się najbardziej wyraziste i dostępne poznawczo wyborcom. (4) Środki stosowane w ramach wymiaru komunikacyjnego mogą mieć zarówno wpływ na poziom chwiejności systemowej, jak i partyjnej. Wymiar ten bezpośrednio związany jest z komunikacyjną funkcją wyborów (Turska-Kawa, Wojtasik 2013). Andrew Heywood (2006, 286—287) postrzega wybory jako kanał komunikacji politycznej, który daje podmiotom polityki możliwość wzajemnego wpływania na siebie. Wybory umożliwiają stworzenie przez partie polityczne komunikacyjnych powiązań pomiędzy wyborcami i rządem, a samo ich przeprowadzenie daje możliwość zastąpienia dotychczasowych przywódców i politycznych przedstawicieli nowymi (Mainwaring, Scully 1995, 21). Manipulacje stosowane przez podmioty decyzyjne mogą w ramach komunikacyjnych

odnosić się przede wszystkim do czterech obszarów, które będą minimalizowały pełną realizację komunikacyjnej funkcji wyborów: (a) ograniczania dostępu partii i kandydatów opozycji do środków masowej komunikacji; (b) znaczącego wpływania przez rządzących na oficjalny przekaz medialny; (c) ograniczonego relacjonowania przebiegu kampanii i wyborów przez media (zawężonego do rządzących partii politycznych); (d) braku swobody komunikowania się uczestników wyborów z wyborcami za pośrednictwem środków masowej komunikacji. Zatem poprzez uruchomienie tego typu mechanizmów można prognozować zmniejszenie się poziomu chwiejności partyjnej (poprzez ustabilizowanie poparcia dla decydentów politycznych) i/hoặc zwiększenie poziomu chwiejności systemowej (poprzez wycofanie się z elekcji wyborców niepopierających decydentów politycznych, którym jednocześnie utrudnia się budowanie pozytywnych relacji z konkurującymi innymi podmiotami). Warto zaznaczyć, że w erze, w której Internet jest jednym z najpowszechniejszych mediów komunikacyjnych, w szczególności dla młodych ludzi, działania władz w zakresie ograniczania swobodnej komunikacji opozycji z wyborcami nie mają charakteru kategorięcznego, bowiem o ile oddziaływanie władz mogą być skuteczne w zakresie telewizji, radia czy prasy, to jednak Internet pozostawia szereg możliwości obejścia formalnych zasad komunikacji wyborczej, zarówno w zakresie polityki 2.0, jak i oddolnych inicjatyw obywatelskich. (5) Środki manipulacyjne stosowane w ramach wymiaru deputacyjnego mogą zwiększać chwiejność wyborczą systemową poprzez rezygnację z udziału w elekcji tych wyborców, którzy z powodu utraty kandydata (wypartego np. przez wprowadzone parytety) nie będą chcieli ulokować swojego wsparcia w nowym podmiocie. Mogą również zwiększać chwiejność partyjną, gdy ci sami wyborcy zdecydują się na skorzystanie z przysługującego im głosu wyborczego, oddając swój głos na inny podmiot polityczny. (6) Pośredniość aktu głosowania, związana z wymiarem faktoracyjnym, stosowana jest z powodzeniem od dłuższego czasu w wielu państwach. Można jednak prognozować, że zmiana głosu wyborczego z bezpośredniego na pośredni — przynajmniej w krótkim czasie będzie zwiększała chwiejność wyborczą systemową, zasadzając się na odejściu od urn tych wyborców, którzy utracą poczucie wpływu na ostateczny kształt sceny partyjnej. Ponadto odejście od bezpośredniego wskazania podmiotu partyjnego, który wyborca czynnie wspiera w wyborach zwiększa indywidualne koszty psychologiczne związane z elekcją, ponieważ wymaga większego rozważania wyborców (w zakresie nie tylko konkurujących partii, ale również podmiotów pośredniczących w wyborze) oraz wydłuża sam proces wyborczy, wymagając od obywateli poświęcenia większej uwagi w dłuższym czasie. (7) Jak wykazano w podrozdziale 2.3., przymus wyborczy, stosowany w ramach wymiaru obligatoryjnego, będzie w swej istocie minimalizował poziom chwiejności systemowej, gdyż jego celem jest aktywizacja grup, które bez zewnętrznej presji zrezygnowałyby z przysługującego im czynnego prawa wybor-

czego, bądź korzystałyby z niego nieregularnie. Jednocześnie w zakresie grup aktywizowanych przymusem głosowania poziom chwiejności partyjnej będzie wysoki. (8) W obszarze wymiaru systemowego ważne są przede wszystkim reguły rozstrzygnięcia związane z przełożeniem głosów wyborczych na mandaty. Wykorzystanie reguły większościowej daje większe szanse partiom dużym, z kolei reguła proporcjonalności w większym stopniu odzwierciedla preferencje wyborcze. Jednocześnie system większościowy jest najczęściej bardziej zrozumiały dla obywateli, ale też bardziej podatny na przesunięcia poparcia wyborczego i tym samym częściej charakteryzuje go wyższy poziom chwiejności wyborczej. (9) Wyrazistość i rozpoznawalność przez potencjalnych wyborców środków stosowanych przez partie polityczne w ramach wymiaru alternacyjnego może zmniejszać jednostkowe poczucie wpływu na kształt sceny politycznej. Wpływ ten jest ważną zmienną mobilizującą do aktywności wyborczej — brak odczuwanej możliwości kierunkowego oddziaływania na podział mandatów będzie skutkowało wycofaniem się obywateli z elekcji, jednocześnie zwiększając poziom chwiejności systemowej. Można również prognozować, że przypisanie konkretnym podmiotom politycznym inicjatywy stosowania środków manipulacyjnych, które nie będą akceptowane przez wyborcę, może skutkować zwiększeniem chwiejności partyjnej poprzez przesunięcia czynnego poparcia na inne podmioty, które w opinii wyborcy stosują uczciwe metody gry wyborczej.

Jak zaznaczono wyżej, manipulacje stosowane w demokratycznych ramach funkcjonowania państwa są raczej środkiem stosowanym doraźnie, systemy bowiem wykazują tendencję stabilizacji. Co za tym idzie, wykorzystanie środków manipulacyjnych w zakresie wskazanych wyżej wymiarów będzie częściej zwiększało poziom chwiejności wyborczej. Jednocześnie należy podkreślić, że chwiejność ta będzie zasadała się na zmianie systemowej oraz dwóch ważnych czynnikach z nią związanych: (1) określonej kalkulacji dokonywanej przez wyborców, dotyczącej m.in. ich wpływu na wynik elekcji, możliwości zwycięstwa partii preferowanej itp. oraz (2) wyznaczanych formalnie nowych ramach wyborczych, w których poruszają się obywatele, związanych m.in. z dostępnością wyborcy do rzetelnej informacji wyborczej, uczciwymi zasadami rywalizacji politycznej czy możliwościami wskazania kandydata preferowanego. Wprowadzone przez podmioty decyzyjne modyfikacje w procesie wyborczym, w krótkim czasie będą destabilizowały zachowania wyborcze obywateli zarówno w obszarze chwiejności systemowej, jak i partyjnej. Jednak można przypuszczać, że w dłuższej perspektywie czasu, utrzymanie wprowadzonych zmian utrwali zachowania obywateli, tym samym zmniejszając poziom chwiejności wyborczej.

3. Społeczne uwarunkowania chwiejności wyborczej

Człowiek jako istota społeczna na kolejnych etapach swojego życia przynależy do różnych grup społecznych. Jak zauważa Anthony Giddens (2006, 722), w grupach spędzamy większość życia; w społeczeństwach nowoczesnych większość ludzi jest członkami wielu różnego rodzaju społeczności. Grupa społeczna to zbiór pewnej ilości jednostek, wyodrębnianych na podstawie formalnych bądź nieformalnych kryteriów przynależności, mających poczucie wspólnoty z innymi członkami; lub takich jednostek, między którymi zachodzą interakcje o względnie stałych wzorcach (*Słownik socjologii...*, 2004). Piotr Sztompka (2012, 239) podkreśla znaczenie tożsamości zbiorowej przy formowaniu się grupy społecznej: „Gdy obiektywna wspólnota pewnych cech doniosłych dla członków wyraża się w tożsamości zbiorowej i towarzyszą temu kontakty, interakcje i stosunki społeczne w jej obrębie, mówimy o pojawieniu się grupy społecznej”. Jednostki przynależące do grupy walczą wspólnie o zasoby ważne dla zaspokojenia swoich potrzeb, wzajemnie oddziałują na siebie, modyfikując swoje zachowania, ale również dzielą z sobą wartości, problemy i dążą do realizacji wspólnych celów. Społeczne uwarunkowania chwiejności wyborczej będą odnosiły się do społecznego kontekstu życia obywateli — do grup społecznych, do których przynależą oraz do konsekwencji przynależności do tych grup (mających odzwierciedlenie przede wszystkim w zachowaniach jednostki). Z jednej strony interakcje grupowe wyposażają jednostkę bądź rozwijają w niej kompetencje obywatelskie, z drugiej — wspólnie ustalone priorytety, dzielone wartości, generowane postawy wobec określonych zjawisk społeczno-politycznych, pożądane zasoby itp. wpływają na treść decyzji wyborczej. Stabilność tych oddziaływań w czasie jest funkcją relacji grupowych mierzonych siłą identyfikacji wyborcy z grupą oraz zakresu wpływu jej członków na jednostkę.

3.1. Podziały socjopolityczne (ang. *cleavages*)

Klasycznie wśród społecznych uwarunkowań chwiejności wyborczej badacze wskazują podziały socjopolityczne (ang. *cleavages*). Należy w tym miejscu zaznaczyć, że mimo powszechnie stosowanego tłumaczenia Radosław Markowski (2000) zwraca uwagę, że angielskie *cleavages* — odwołując się do genetycznego znaczenia — powinno być raczej rozumiane jako „rozłam”, a nie „podział”, ponieważ odnosi się do trwałego, strukturalnego podziału, o większym natężeniu niż zwykły podział. Pierwotnie kategoria ta została wprowadzona przez Seymoura Lipseta i Steina Rokkana (1967), którzy jednak nie definiują jej precyzyjnie. Definicje pojawiające się w pracach autorów można zestawiać na swoistym kontinuum, gdzie jeden biegun wyznacza pojęcie podziału socjopolitycznego rozumianego jako relacja pomiędzy strukturą podziałów w społeczeństwie a wymiarami konfliktów politycznych, a drugi — jakikolwiek podział. Seymour Lipset i Stein Rokkan (1967, 36 i nast.; 101 i nast.) traktują pojawienie się podziałów socjopolitycznych jako konsekwencję ważnych wydarzeń epokowych. Przyczyniły się one do ujawnienia i zintensyfikowania czterech konfliktów, które stały się osią wyróżnionych przez badaczy podziałów socjopolitycznych oraz niejako wytworzyły odwołujące się do nich partie polityczne. Rewolucja narodowa uaktywniła i pogłębiła konflikt terytorialny (centrum — peryferie), który ogniskował się pomiędzy reprezentowaną przez elity władzy narodowo ukierunkowaną kulturą a odczuwającymi zagrożenie dla własnego dziedzictwa mniejszościami etnicznymi, wyznaniowymi czy językowymi. Reformacja i kontrreformacja wpłynęły na ukonstytuowanie się roli religii względem władzy świeckiej oraz w społeczeństwie (kościół — państwo). Dodatkowo, rewolucja narodowa przyczyniła się do pogłębienia tego konfliktu poprzez problem kontroli nad systemem edukacji i społecznej socjalizacji obywateli. Rewolucja przemysłowa doprowadziła do ujawnienia się dwóch kolejnych podziałów. Pierwszy (rolnictwo — przemysł) był wynikiem procesów generowania grup pracowników najemnych, które wyrażały nowe interesy i potrzebę ich politycznej reprezentacji. Drugi (właściciele — robotnicy) odwoływał się do areny rynku pracy, na której ścierały się interesy klasy robotniczej i ustabilizowanych elit społecznych i ekonomicznych. Uaktywnione konflikty stworzyły przestrzeń odwołań programowych i ideologicznych dla partii politycznych nawołujących szeroko do nowo ukonstytuowanych interesów społecznych. Ze społeczno-strukturalnego punktu widzenia, trwałe podziały socjopolityczne warunkują stabilność systemu partyjnego. To właśnie przynależność grupowa oraz generowane przez wspólnotę spójne interesy są głównym odniesieniem świadomościowym wyborcy, przez co determinują prezentowane przez niego postawy i zachowania (Lipset, Rokkan 1993, 101 i nast.). Charakterystyki społeczno-strukturalne odzwierciedlają spójne

oczekiwania, które definiują strategię partii politycznych ukierunkowane na zaspokajanie potrzeb nie tyle pojedynczego obywatela, co wspólnoty wyborców (Turska-Kawa 2013A, 70—72). Badania Lipseta i Rokkana trafnie egzemplifikują tę tezę wskazując, że wyborcy w analizowanym okresie rzadziej głosowali autonomicznie, natomiast często głos ten wyrażał ich przynależność do społeczności klasowej, narodowej, religijnej, językowej czy rasowej (Crewe 1985, 2).

Seymour Lipset i Stein Rokkan (1967, 50) twierdzą, że uformowane ostatecznie w latach 20. XX wieku klasyczne partie polityczne ustabilizowały się na tyle, że systemy partyjne lat 60., poza drobnymi wyjątkami, odzwierciedlają ich strukturę z lat 20. To swoiste „zastygnięcie” stało się treścią tzw. zamrażania podziałów socjopolitycznych (ang. *freezing hypothesis*). Jedno z pierwszych kolejnych empirycznych studiów autorstwa Richarda Rose’a i Dereka Urwina (1970) potwierdziło spostrzeżenia badaczy. Autorzy zauważają, że „siła wsparcia wyborczego w większości zachodnich demokracji od czasu drugiej wojny światowej zmieniała się w niewielkim stopniu z elekcji na elekcję, z dekady na dekadę [...], priorytetem badaczy procesów rozwoju partii politycznych i systemów partyjnych powinno być dotarcie do fundamentów tej stabilności politycznej” (1970, 295). Tezy Lipseta i Rokkana zaczęły jednak budzić wątpliwości badaczy już w latach 70. XX wieku. Ówczesny krajobraz wyborczy wielu zachodnioeuropejskich demokracji wskazywał na wyczerpanie się założeń klasyków i niewielkie oddziaływanie podziałów społecznych na zachowania wyborcze. Mark Franklin, Tom Mackie i Henry Valen (1992, 3) zauważają, że od końca lat 60. wyborcy przejawiali znaczącą nieprzewidywalność decyzji wyborczych, obejmującą m.in. poparcie partii nowych w systemie. Russell Dalton, Scott Flanagan oraz Paul Beck (1994, 19) dowodzą, że psychospołeczne ogniwa łączące przez długie lata wyborców z popieranymi przez nie partiami uległy rozluźnieniu, co wzmogło poziom chwiejności wyborczej. Klaus von Beyme (1982) dodatkowo wskazuje na postępującą fragmentaryzację systemów partyjnych w zachodnioeuropejskich demokracjach w analizowanym okresie — w wielu z nich zaobserwować można liczne partie, których poparcie społeczne nie przekracza 2 proc. Kolejne analizy systemów partyjnych konstatowały tezę o ich „odmrożeniu” (Zob. np. Pedersen 1979, 1983; Maguire 1983). Lata 70. XX wieku wskazywały na rozregulowanie się wzorca aktywności wyborczej opartego na stabilnych podziałach, ale również ukazały ukształtowanie się nowej struktury głosowania. Ivor Crewe (1985, 5) charakteryzuje ją jako nowy podział socjopolityczny, oparty bardziej na podziałach kulturowych niż ekonomicznych czy religijnych, odwołujący się w większej mierze do konfliktu wartości niż interesów. Autor ten twierdzi, że od 1940 roku, jesteśmy obserwatorami wzrostu gospodarczego i potęgującego dobrobytu, ponadto „trwały pokój na kontynencie europejskim, znaczna rozbudowa szkolnictwa wyższego i wzrost możliwości przemieszczania się i komunikacji między państwami zaszczepliły, szczególnie w młodszym, zamożniejszym pokoleniu, nowy zestaw

wartości *postmaterialistycznych*” (1985). Wśród postmaterialistycznych kwestii pojawiały się te związane z ekologią, jakością życia, równością płci, tożsamością, wielokulturowością, wolnością seksualną czy demokracją uczestniczącą. Ronald Inglehart (1984, 26) podkreśla, że w znacznym stopniu tezy Lipseta i Rokkana były trafne w odniesieniu do analizowanego przez badaczy okresu, jednak później nowa oś konfliktu wykazuje silniejsze oddziaływanie na zachowania wyborcze niż przykładowo determinizm klasowy. Tę nową oś podziału Inglehart łączy właśnie ze wzrostem znaczenia wartości postmaterialistycznych i pojawieniem się nowych podziałów, które nie mogą być już wyjaśniane w kategoriach zaproponowanych przez Lipseta i Rokkana.

Jak zauważają zatem liczni badacze, przeobrażeniom uległy więzi psychologiczne i społeczne między aktorami politycznymi a wyborcami, a w strukturze społecznej i politycznej następowały modyfikacje, co okazało się destrukcyjne dla stabilnych podziałów socjopolitycznych i możliwości ich przełożenia na zachowania wyborcze. Kontekst lat 20. XX wieku, który na długie lata uformował stabilność systemów zanikł, a czynniki, które zaczęły coraz intensywniej wpływać na więzi między wyborcami i partiami politycznymi otworzyły nowe perspektywy badawcze. Dla podkreślenia różnic pomiędzy okresem lat 20. w Europie Zachodniej, który zainicjował długoterminową stabilność systemów partyjnych opartą na bazie podziałów socjopolitycznych, a drugą połową XX wieku w Europie Środkowo-Wschodniej, gdzie wyniki badań wskazywały na znaczące poziomy chwiejności wyborczej, Andrea Römmele (1999, 11) dokonuje zestawienia tych dwóch okresów. Autorka wskazuje cztery czynniki, które istotnie różnicowały możliwości kształtowania się i działania partii politycznych w ramach podziałów socjopolitycznych w Europie Zachodniej lat 20. i Środkowo-Wschodniej drugiej połowy XX wieku. Pierwszym jest tempo i złożoność transformacji. Jak zauważa Klaus Offe (1992, 14), postkomunistyczna Europa poddawana była nie tylko procesom demokratyzacji, ale równocześnie urynkowienia i przeobrażeń ekonomicznych. W krótkim czasie musiała radzić sobie z równoległymi fundamentalnymi zmianami, które w tak szybkim czasie i o takim zasięgu nie występowały w zachodnioeuropejskich demokracjach lat 20. Po drugie, znaczenie przypisano różnicom w elektoracie. Wyborcy zachodnioeuropejscy prezentowali znaczącą stabilność i spójność w czasie w swoich zachowaniach wyborczych, która w dużej mierze opierała się na podziałach socjopolitycznych. Nawet mimo obserwowanego tam poluźnienia więzi między partiami i wyborcami od lat 70. to jednak obiektywnie tamtejsze systemy partyjne wykazywały duży pierwiastek kontynuacji i stabilizacji. Elektorat Europy Wschodniej i Środkowej cechuje się większą otwartością, chwiejnością oraz nieprzewidywalnością. Tym samym zdecydowanie trudniej stabilizować poparcie partii politycznych z elekcji na elekcję. Trzecim czynnikiem są różnice w typie partii politycznej. Partie ukształtowane w Zachodniej Europie początków XX wieku miały zdolność

do mobilizowania grup wyborców, w dużej mierze poprzez odwołania do ich tożsamości zbiorowych i stabilizowały siłę łączących ich relacji dobrą strukturą organizacyjną. Wyborcy w rzeczywistości byli „segmentowani w relatywnie stabilne i zamknięte bloki zwolenników” (Mair 1997, 183). Upadek komunizmu stworzył fundament dla partii charyzmatycznych i klientelistycznych (Kitschelt 1995, 449). Jednak ani charyzmatyczna, ani klientelistyczna partia nie jest w stanie wytworzyć stabilnych więzi z wyborcami. Ostatnim wskazywanym przez Römmele czynnikiem jest rola mediów. Środki masowego komunikowania w krajach komunistycznych stanowiły nośnik dominującej ideologii i były pod całkowitą kontrolą sprawujących władzę. W momencie uwolnienia ich rola znacząco się zmieniła — zostały zaadaptowane przez nowych aktorów politycznych, wykorzystywane w kampaniach wyborczych na rzecz pozyskiwania nowych wyborców, nie zawsze w sposób rzetelny. Zatem element, który w zachodnich demokracjach nabierał dopiero znaczenia w momencie poluznienia więzi między wyborcami a partiami politycznymi, w postkomunistycznej Europie silnie zakorzeniony był od samego początku. Wskazane cztery czynniki ukazują odmienny kontekst społeczno-polityczny zachodnioeuropejskich demokracji lat 20. XX wieku i tych nowopowstających w Europie Środkowo-Wschodniej. Kontekst ten wpłynął na stabilizację zachowań wyborczych na Zachodzie, której fundamentem były podziały socjopolityczne, oraz na wysoki poziom chwiejności wyborczej, na którą oddziaływał szereg nowych czynników, których kierunku działania nie sposób było jednoznacznie przewidzieć.

Różne czynniki, które z czasem zaburzały siłę oddziaływania stabilnych podziałów socjopolitycznych na zachowania wyborcze sprawiły, że problematyka podjęta przez Lipseta i Rokkana doczekała się wielu interpretatorów i kontynuatorów. Arend Lijphart (1984, 128—140) na podstawie badań w 21 demokracjach wyróżnia siedem linii podziałów społecznych, wśród których cztery są analogiczne do tych, wyróżnionych przez Lipseta i Rokkana. Są to wymiary: (1) społeczno-ekonomiczny (wskazuje na rozłam między klasą średnią i klasą robotniczą w odniesieniu do następujących kwestii: państwowa vs. prywatna własność środków produkcji, silna vs. słaba rola rządu w planowaniu gospodarczym, poparcie vs. opozycja redystrybucji bogactwa na linii bogaci — biedni oraz rozbudowa vs. wstrzymanie rządowych programów pomocy społecznej); (2) religijny (na linii państwo — kościół), (3) kulturowo-etniczny (na linii centrum — peryferie), (4) miasto — wieś, (5) poparcie dla systemu politycznego, (6) poparcie dla polityki zagranicznej oraz (7) postmaterializm. Interesujące spojrzenie na podziały socjopolityczne prezentują Douglas Rae i Michael Taylor, którzy zupełnie odchodzą od konfliktu w strukturze społecznej (1970, 1). Według autorów podział wyznaczają określone kryteria, które spajają członków danej społeczności w grupy, jednak istotą są te podziały, które dodatkowo wyznaczane są przez różnice polityczne. Autorzy sugerują, że istnieją trzy fundamentalne

typy podziałów: (1) cechowy (ang. *ascriptive*), np. rasa czy kasta; (2) światopoglądowy (ang. *attitudinal*), np. ideologia oraz (3) behawioralny (ang. *behavioral*), wyrażany w takich aktywnościach, jak głosowanie czy przystępowanie do organizacji. Jan-Erik Lane oraz Svante Errson (1994, 53) również dowodzą, że konflikt nie jest istotą podziału socjopolitycznego. Podkreślają, że podział powstaje między jednostkami, grupami czy organizacjami, pośród których konflikt może narastać — podział może doprowadzić do konfliktu, jednak konflikt nie jest warunkiem *sine qua non* podziału. Powstaje jednak w strukturze, w której istnieje określone prawdopodobieństwo wystąpienia konfliktu na bazie odrębności między grupami. Oddbjørn Knutsen i Elinor Scarbrough z kolei (1995. Za: Grabowska 2004, 53) w podjętej refleksji zawiązują podstawowe pojęcie podziału: „Po pierwsze, podział jest zakorzeniony w relatywnie trwałym podziale społecznym, który daje początek »obiektywnie« identyfikowalnym grupom w społeczeństwie — zgodnie z interesami klasowymi, religijnymi, ekonomicznymi, kulturowymi lub jakimiś innymi. Po drugie, podział angażuje pewien zestaw wartości wspólnych dla członków grupy; członków grupy wyróżnia »wspólne życie« w tym stopniu, w jakim dzielą tę samą orientację na wartości. Po trzecie, podział jest zinstytucjonalizowany, przyjmuje jakąś formę organizacyjną — najczęściej partii politycznej, ale także kościołów, związków i grup stowarzyszonych. Ograniczamy się do partii [...]. Partia polityczna przekształca społeczne zróżnicowania (ang. *divisions*) w podziały poprzez nadanie spójności i zorganizowanej ekspresji politycznej temu, co inaczej pozostaje nierozwiniętymi i cząstkowymi przekonaniem, wartościami i doświadczeniami wśród członków niektórych grup społecznych lub zlepką grup”. Podział socjopolityczny, według wspomnianych autorów, składa się zatem ze struktury społecznej, związanych z nią wartości i partii politycznej, która na nie odpowiada. Michael Gallagher, Michael Laver oraz Peter Mair (1992, 91) wyróżniają trzy elementy funkcjonujące w ramach podziału socjopolitycznego, które stanowią jego definicyjną treść. Po pierwsze, zawiera on w sobie grupę wydzieloną na podstawie określonych charakterystyk, które spajają ją i wyodrębniają od innych grup. Po drugie, grupa ta nadaje swoim członkom tożsamość zbiorową, która wyznacza kierunki ich aktywności. I po trzecie, podział socjopolityczny musi się mieścić w ramach jakiejś struktury organizacyjnej. Autorzy ci podkreślają, że podział socjopolityczny nie bazuje wyłącznie na konflikcie w ramach jakiejś struktury społecznej, ale musi to być konflikt, któremu nadaje się charakter sformalizowany.

Jedną z najważniejszych koncepcji podziałów socjopolitycznych, wchodzącej w kanon klasyki politologicznej, jest ta zaproponowana przez Bartoliniego oraz Maira (1990). Podział socjopolityczny dla badaczy jest „stabilnym układem polaryzacji wspólnoty politycznej, w ramach którego określone grupy społeczne udzielają poparcia konkretnym kierunkom polityki oraz partiom postrzegany jako reprezentanci tych opcji, podczas gdy inne grupy społeczne

popierają opozycyjne kierunki polityki oraz reprezentujące je partie polityczne” (Antoszewski, Herbut 1996, 290; Herbut 1997A, 43). Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 216) krytykują zaproponowane przez Rae’a i Taylora trzy typy podziałów, zauważając, że elementy te powinny być raczej postrzegane jako trzy współistniejące elementy podziału. Uszczegóławiając, autorzy wnoszą, że pojęcie podziału socjopolitycznego zakłada współistnienie trzech fundamentalnych obszarów: empirycznego (społeczny punkt odniesienia konkretnego podziału), normatywnego (układ wartości, przekonań, postaw dominujący w danej grupie społecznej, który jest integralną częścią jej kolektywnej tożsamości, w obronie których grupa jest gotowa aktywizować swoje szeregi) oraz organizacyjnego (musi istnieć odrębna struktura organizacyjna — partia polityczna — której działania są odzwierciedleniem interesów grupowych w polityce państwowej) (Bartolini, Mair 1990, 215; Herbut 1996, 1997A, 41 i nast.). Każdy ze wskazanych poziomów może z różną siłą oddziaływać odrębnie, jednak o zaistnieniu podziału socjopolitycznego decyduje aktywność wszystkich trzech wskazanych poziomów. Wspólnie implikują one odpowiedni dla powstania podziału socjopolitycznego poziom spójności struktury społecznej oraz jej bliskość względem reprezentującej ją partii politycznej (Deegan-Krause 2006, 15).

Mimo załamania się klasycznych podziałów socjopolitycznych, ich różnych interpretacji i rozmaitych „czynnych” podziałów wskazywanych przez badaczy, sama idea podziału socjopolitycznego przetrwała i ma istotne znaczenie dla badania i interpretacji chwiejności wyborczej. Podziały socjopolityczne oddziałują na chwiejność wyborczą pośrednio — poprzez oddziaływanie na system partyjny oraz bezpośrednio — poprzez zmiany struktury społecznej. Można oczekiwać, że społeczeństwo, którego struktura wyraźnie podzielona jest jedną, istotną linią prowadzi częściej do wytworzenia się systemów dwupartyjnych. Z kolei podwójne cięcie struktury społecznej będzie implikowało system czteropartyjny (Duverger 1959, 231—234). Stopień intensywności podziałów socjopolitycznych wpływa również na polaryzację systemu partyjnego (Sartori 1976, 131—173). Podziały socjopolityczne w swej klasycznej idei spajają wyborców i partie polityczne. Teza o tym, że podziały stabilizują zachowania wyborcze obywateli jest dość dobrze udokumentowana empirycznie (np. Lipset i Rokkan 1967, Horowitz 1985, Bartolini i Mair 1990). Część autorów, mając na uwadze te związki, wysnuwa wniosek, że trwałość podziału przekłada się na stabilność systemu partyjnego w danym państwie. W literaturze przedmiotu znajdujemy jednak refleksję kontrującą tę tezę, której autorzy dowodzą, że zmiany w strukturze społecznej nie przekładają się bezpośrednio na zmiany w systemie partyjnym. Gordon Smith (1989, 351) podkreśla, że podziały społeczne związane są z poparciem określonej partii w najlepszym stopniu reprezentującej interesy grupy, a nie systemu partyjnego jako całości. Jeśli system partyjny postrzegamy jako sumę interakcji pomiędzy partiami, wówczas podziały socjopolityczne będą jedynie jedną z grup czynników wpływających na jego kształt, a ich

wpływ na system partyjny należy analizować przez pryzmat chociażby liczby podmiotów w danym systemie, polaryzacji ideologicznej czy wielkości partii. Peter Mair (2002, 101) z kolei dowodzi, że ewolucja elektoratu implikuje zmiany w otoczeniu, w którym partie polityczne działają, ale nie należy traktować terminów ewolucja elektoratu i zmiana systemu partyjnego w sposób tożsamy, tym bardziej że zmiany w systemie partyjnym mogą być zainicjowane przez inne czynniki niż przeobrażenia w kierunkach preferencji wyborców. Ponadto — jak dowodzi Smith (1989, 355) — partie polityczne są aktorami dobrze adaptującymi się do zmieniających się warunków otoczenia. Peter Mair (1993, 130 i nast.) dodaje, że gdy społeczny fundament poparcia partii ulega zmianie płynnie modyfikuje ona swój przekaz wyborczy i strategie mobilizujące wyborców do wsparcia jej w elekcji. Tym samym stanowiska te považają deterministyczne oddziaływanie podziałów socjopolitycznych na system partyjny.

Badacze dość zgodnie przyjmują tezę o oddziaływaniu podziałów socjopolitycznych na zachowania wyborcze zarówno we wczesnych, jak i współczesnych demokracjach. Dyskusje toczą się jednak, z jednej strony nad czynnikami wyznaczającymi podziały, z drugiej nad ich siłą oddziaływania, w szczególności gdy weźmiemy pod uwagę szereg innych czynników mających wpływ na zachowania wyborcze. Pierwotnie Robert Alford (1963) i Lipset (1981) forsowali tezę, że najbardziej wpływowym jest podział klasowy, Rose i Urwin (1969, 12) z kolei pierwszorzędową rolę nadają podziałowi religijnemu. Odnosząc się do tego sporu Lijphart (1979, 443) zauważa, że „już od wczesnych badań porównawczych religia i klasa społeczna diagnozowane były jako fundamentalne determinanty preferencji wyborczych, jednak nie pojawił się nigdy konsensus wśród badaczy, która z tych zmiennych jest lepszym¹ predyktorem zachowań wyborczych”. Część autorów dowodziła, że podział klasowy jest istotniejszy w krajach protestanckich (Anglia, kraje skandynawskie), natomiast religijny w katolickich i mieszanych (np. Francja, Włochy, Niemcy, Austria, Belgia) (Za: Federer-Shtayer 2012, 107). Badania prowadzone w drugiej połowie XX wieku ukształtowały dwa stanowiska. Autorzy opowiadający się za pierwszym twierdzą, że od lat 70. następowało zanikanie siły podziałów klasowych i w prowadzonych przez siebie badaniach odnotowywali ich słabe znaczenie dla stabilizacji zachowań wyborczych (np. Dalton 1996, 181; Knutsen 2004, 233; Gallagher, Laver, Mair 2006, 283). Najczęściej wiązali to, z jednej strony z ukształtowaniem się nowych podziałów (np. opartych na wartościach post-materialistycznych) (np. Inglehart, 1977, 1987; Kriesi, Grande, Lachat, Dolezal, Bornschie, Frey 2008), z drugiej — z generalnym zanikiem więzi pomiędzy partiami i wyborcami (Dalton, Beck, Flanagan 1984; Dalton 1996; 2000; Dalton, McAllister, Wattenberg 2000; Curtice 2002). Drugie stanowisko wskazuje, że zachowania wyborcze nadal pozostają pod wpływem podziałów klasowego

¹ Wyróżnienie zastosowane prze autora w oryginalnym zapisie.

i religijnego. Stefano Bartolini i Peter Mair (1990, 105) w badaniach okresu 1885—1995 stwierdzają, że podział klasowy był w całym tym okresie obecny i wyrazisty. Martin Elff (2007, 280) z kolei na podstawie badań w siedmiu europejskich krajach zauważa, że w okresie 1995—2002 wpływ klasowego podziału w niektórych państwach uległ obniżeniu (Francja, Wielka Brytania, Dania), podczas gdy wpływ podziału religijnego w analizowanym okresie pozostawał stabilny. Wyjątek stanowiła Francja, gdzie odnotowano spadek jego wpływu na stabilność zachowań wyborczych.

Hila Federer-Shtayer (2012, 105—144) badała trwałość związków pomiędzy podziałami klasowymi i religijnymi a zachowaniami wyborczymi, zestawiając dwa okresy: 1950—1964 oraz lata następujące po nim. Autorka, na początkowym etapie podjętych badań, diagnozowała dominujący podział socjopolityczny w danym państwie w pierwszym analizowanym okresie, a następnie weryfikowała jego siłę w dalszych latach. W latach 1950—1954 podział klasowy przeważał w Austrii, Danii, Finlandii, Flandrii, Norwegii, Szwecji oraz Walonii. Z kolei podział religijny odgrywał większą rolę w Niemczech i Holandii. Obydwa równolegle odgrywały dominującą rolę we Włoszech i Luksemburgu. Dominujący podział najszybciej zanikał w dwóch protestanckich państwach — Finlandii i Norwegii — już w latach 60. nie odgrywał istotnej roli. W większości krajów katolickich i mieszanych erozja podziałów następowała nieco później — w latach 70. i 80. W dwóch przypadkach — katolickich Włoszech i protestanckiej Szwecji — podziały utrzymały się aż do początków lat 90. Interesujące jest to, że podział religijny w większości państw zdecydowanie stabilniej oddziaływał na zachowania wyborcze niż klasowy (wyjątkiem jest Holandia). Okazuje się zatem, że wartości religijne, stanowiące fundamentalny element tożsamości jednostki oraz wyznacznik jej postępowania, wykazują dużą stabilność w czasie, wpływając tym samym na niższy poziom chwiejności wyborczej.

Erozję dominujących podziałów zaobserwowano jednak w większości analizowanych państw. Znaczącym wyjątkiem okazały się Dania i Flandria. W Danii dominujący podział klasowy obowiązywał aż do 2007 roku. Autorka tłumaczy ten trend wsparciem socjaldemokratów przez nową duńską klasę — pracowników umysłowych (ang. *white-collar strata*), w szczególności sektora publicznego. Swoje tezy podpira, odwołując się do argumentów wprowadzonych z badań Knutsena (2005). Autor ten dowodzi, iż pracownicy duńskiego sektora publicznego głosują zazwyczaj na lewicowe partie socjalistyczne. Ponadto badacz zdiagnozował, iż nie ma istotnych różnic między głosującymi wyborcami należącymi do sektorów prywatnego i publicznego, jeśli chodzi o poparcie dla partii socjaldemokratycznej. Oddbjørn Knutsen wyjaśnia, iż w Danii pierwsza z tych kategorii zatrudniona jest głównie w sektorze usług, nie są to pracownicy przemysłu, jak w przypadku innych krajów europejskich.

We Flandrii zaobserwowano nieco inny proces. Podział klasowy znalazł przełożenie na nowy podział religijny, który niejako zastąpił ten pierwotny i doprowadził do jego załamania. Już od połowy lat 60. religijny podział wykazywał coraz większą siłę oddziaływania na zachowania wyborców, by w latach 80. zdeprecjonować całkowicie podział klasowy. Swoiste odnowienie podziału socjopolitycznego (ang. *realignemnt*), które w badaniach Federer-Shtayer (2012) zostało zaobserwowane jedynie we Flandrii, autorka tłumaczy ukonstytuowaniem się subnarodowego systemu partyjnego. Zmiany w strukturze społecznej, które pojawiły się w połowie lat 60. na bazie podziału religijnego, wystąpiły w tym samym okresie, w którym belgijska Partia Katolicka (*Parti Social Chrétien-Christelijke Volkspartij*, CVP/PSC) dokonała rozłamu na dwa niezależne ugrupowania (1968). W latach 70. podziały następowały w kolejnych belgijskich partiach: Partii Liberalnej w 1971 roku (*Partij voor Vrijheid en Vooruitgang/Parti de la Liberté et du Progrès*, PVV/PLP) i Partii Socjalistycznej w 1978 roku (*Belgische Socialistische Partij/Parti Socialiste belge*, BSP/PSB). Kiedy subnarodowy system partyjny został zinstytucjonalizowany w latach 80. rozpoczęła się erozja podziału klasowego, która zakończyła się jego całkowitym załamaniem przy jednoczesnym wzmocnieniu się podziału religijnego.

Jóhanna Birnir (2007), bazując na badaniach w 59 nowych demokratycznych systemach partyjnych, weryfikowała oddziaływanie podziału etnicznego na chwiejność wyborczą. Autorka brała pod uwagę dane z pierwszych demokratycznych elekcji w tych państwach, nie różnicując czy reżim autorytarny został w nich obalony za pośrednictwem interwencji zewnętrznej, czy w wyniku działań wewnątrz państwa. Etniczność postrzegana jest przez autorkę jako auto-identyfikacja w odniesieniu do specyficznych charakterystyk, które są niemożliwe bądź niezwykle trudne w zmianie, takie jak rasa, język czy religia. Szeroko zakrojone badania potwierdziły tezę, że podział etniczny zmniejsza chwiejność wyborczą w nowych demokracjach. Wynik ten jest szczególnie istotny w świetle wielu badań, które wskazują na niestabilność zachowań wyborczych w odpowiedzi na postępujące przemiany demokratyczne. Różnicując etniczność wewnętrznie, autorka badała oddziaływanie podziałów: religijnego, językowego oraz rasowego na „wcześnie demokratyczne” zachowania wyborcze. Okazało się, że najbardziej stabilizującym jest podział językowy.

3.2. Grupa społeczna

Istotą podziałów socjopolitycznych jest oddziaływanie spójnych struktur społecznych na zachowania wyborcze przynależących do nich jednostek. Integralnym ich elementem jest grupa społeczna i relacje, które łączą jej członków.

Ryszard Herbut (1997A, 45) zwraca uwagę, że podział socjopolityczny to coś więcej niż wyraz stratyfikacji społeczeństwa, bowiem elementy wykrawające określoną strukturę społeczną (wartości, idee, tożsamości społeczne) mogą okazać się trwalsze niż obiektywna baza podziału. Wskazując na możliwe modyfikacje w zakresie relacji pomiędzy poziomami podziału socjopolitycznego, badacz zauważa, że nie jest nigdzie jasno określone, że istotę podziału stanowi aksjomat o popieraniu przez te same siły społeczne tych samych partii politycznych. Uwaga Herbuta podkreśla znaczący wpływ relacji łączących wyborcę z grupą społeczną, do której przynależy na jego decyzje wyborcze, czyniąc priorytetowym interesy generowane przez grupę. W najszerszym ujęciu, grupą społeczną można określić pewną relacyjną strukturę społeczną, w której aktywność jednostka się angażuje, z którą czuje się związana i która pomaga jej zdefiniować samą siebie. Fundamentem tego związku jest odczuwana przez jednostkę potrzeba przynależności. Potrzeba ta to pragnienie funkcjonowania w jakiejś strukturze, z której członkami jednostka podziela wartości, cele, normy (więcej, zob: Turska-Kawa 2013B). To motywacja, która wiąże się z potrzebą nawiązywania i utrzymywania stabilnych i wspierających relacji społecznych. Jest ona często nazywana również potrzebą społeczną czy afiliacji. Wspólne wartości, problemy, zasady mogą implikować podobne oczekiwania względem poszczególnych podmiotów, jednak dyskusje grupowe mogą skutecznie te oczekiwania przesuwając w kolejnych wyborach, ogniskując punkty ciężkości na innych zagadnieniach. Jak wskazują Alexander Haslam, Jolanda Jetten, Tom Postmes i Catherine Haslam (2009, 2), wśród wielu powodów, dla których jednostka otwiera się na innych ludzi, łącząc się z nimi w grupy społeczne, znajdują się: odczuwane poczucie bezpieczeństwa, towarzystwo, emocjonalne przywiązanie, stymulacja intelektualna czy uczenie się w procesie współpracy. Autorzy zauważają, że grupy, które dają jednostce poczucie identyfikacji z miejscem, poczucie celu i przynależności nadają jej, z jednej strony, poczucie zakorzenienia, z drugiej — sens i znaczenie jej życia poprzez wyznaczanie priorytetów czy internalizację określonych grup wartości. Jednym z najważniejszych aspektów przynależności do grupy społecznej jest proces nadawania tożsamości społecznej jednostce. Tożsamość społeczna (ang. *social identity*) odnoszona jest do struktury „My”. Umożliwia efektywną realizację ról związanych z pozostawaniem w bliskości z drugim człowiekiem bez obawy o utratę własnej autonomii oraz z poczuciem swobody działania wraz z podejmowaniem współpracy razem z nim czy też na jego rzecz (Strelau, Doliński 2008, 270). Tożsamość społeczna to identyfikacja z konkretnymi grupami lub abstrakcyjnymi kategoriami, do których jednostka należy bądź też aspiruje do przynależności (Tajfel 1981). To świadomość jednostki dotycząca jej przynależności do grup, w których członkostwo ma dla niej emocjonalne i wartościowe znaczenie (Tajfel 1972, 31; Turner 2010, 18). Według Kay Deaux (2001, 1059), społeczna tożsamość odnosi się w szczególności do tych charakterystyk jednostki, które są definio-

wane w kategoriach jej członkostwa w grupie. Autorka podkreśla, że dzielenie tożsamości z grupą społeczną nie implikuje konieczności podejmowania relacji z wszystkimi jej członkami, ale warunkuje przekonanie, że dzielimy z każdą jednostką, która do grupy przynależy, specyficzne cechy. Ponadto wydarzenia, które obiektywnie są ważne dla grupy jako całości, nabierają również indywidualnego znaczenia dla każdego z jej członków. Jednostka internalizuje określone kategorie społeczne, które stają się częścią jej samej. Integralnym elementem tego procesu jest definiowanie siebie poprzez przynależność do pewnych grup (grupy) i jednocześnie poprzez separację tych grup (grupy) od innych. Dzięki tożsamości społecznej jednostka lokuje siebie w konkretnym obszarze rzeczywistości społecznej. Obszar ten definiuje jej oczekiwania względem rzeczywistości społeczno-politycznej, które podzielane są z grupą.

Tożsamość społeczna budowana jest w procesie postrzegania siebie jako członka większej grupy społecznej, która ma dla jednostki znaczenie emocjonalne. Fundament krystalizującej się tożsamości badacze najczęściej umiejscawiają w dwóch teoriach (Stets, Burke 2000). Podejście zgodne z teorią tożsamości społecznej (ang. *social identity theory*) zwraca uwagę na kategorie społeczne oraz grupy, względem których jednostka odczuwa świadomość przynależności. W ramach relacji jednostka — grupa można wskazać na dwa aktywne procesy. Pierwszym jest proces porównań społecznych, w ramach którego istota ludzka, dostrzegając podobieństwa między innymi ludźmi a sobą klasyfikuje ich jako członków grupy, natomiast wyraźne odrębności pozwalają jej na określenie innych jako obcych. Prowadzi to m.in. do wzrostu poczucia własnej wartości, gdy w ramach ważnych dla jednostki wymiarów, jej grupa oceniana jest pozytywnie, natomiast grupom odrębnym nadaje się notę negatywną. Drugim aktywnym procesem jest autokategoryzacja (ang. *self-categorization*), która na bazie odczuwanych podobieństw z grupą pozwala się jednostce definiować w terminach członka grupy czy kategorii społecznej, w konsekwencji przejmując wspólnotowe wartości, postawy, reakcje emocjonalne czy zachowania. Aktywacja nowej tożsamości wedle teorii tożsamości społecznej odbywa się w ramach procesu depersonalizacji (ang. *depersonalization*) (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, Wetherell 1987, 50). Zgodnie z nim identyfikacja społeczna polega na przenoszeniu ciężaru postrzegania siebie jako jednostki wyjątkowej i indywidualnej na rzecz percepcji własnej osoby jako jednego z wielu członków grupy, z którą jednostka czuje się związana. Rdzeniem tożsamości w ramach teorii tożsamości społecznej są role, które jednostka podejmuje w różnych okresach swojego życia. Kategoryzuje ona siebie jako „użytkownika” określonej roli, włącza ją w swoje „Ja” wraz ze wszystkimi oczekiwaniami społecznymi względem niej (Burke, Tulmy 1977; Thoits 1986). Te oczekiwania społeczne wobec podjętej roli stają się swoistym przewodnikiem w kwestiach np. zachowania się jednostki w określonych sytuacjach. Ujęcie to zakłada, że w momencie aktywowania nowej tożsamości jednostka uruchamia proces autoweryfikacji (ang. *self-verification*). W jego

ramach podejmuje ona starania, by zachowywać się zgodnie ze społecznymi standardami przyjętej roli, integruje różne elementy swojej tożsamości, by podtrzymać jej spójność (Burke, Cast 1997; Burke, Stets 1999).

Biorąc powyższe pod uwagę, w społecznej tożsamości jednostki można wyróżnić cztery aspekty, których aktywność będzie miała istotne znaczenie dla stabilności zachowań wyborczych — poznawczy, emocjonalny, motywacyjny, behawioralny. Pierwszy z nich, odnosi się do percepcji grupy, do której jednostka przynależy — jej specyficznych cech, postaw, doświadczeń, które ją spajają, symboli itp. Nadawany im sens jest dzielony przez członków danej grupy, co pozwala im na formowanie tożsamości w oparciu o podobny system znaczeń. Emocjonalny aspekt tożsamości społecznej odnosi się do uczuć, które jednostka przejawia względem grupy oraz emocji, które wzbudza w niej niemalże wszystko, co grupy tej dotyczy: z jednej strony będą to elementy inicjowane przez grupę — podejmowane przez nią działania, zajmowane stanowiska, postawy jej członków względem ważnych wydarzeń społecznych i politycznych, generowane przez nią wartości czy symbole, z drugiej natomiast, wytwarzane w otoczeniu danej grupy postawy wobec niej, oceny czy opinie. Emocje to stany intencjonalne, co oznacza, że zakładają związek pomiędzy osobą, a jakimś obiektem — w analizowanym przypadku grupą społeczną. Związek ten jest wewnętrznie wartościujący — pozytywny względem grupy, do której jednostka przynależy, która nadaje jej tożsamość społeczną, jednocześnie negatywny względem podmiotów, które grupę tę w jakikolwiek sposób deprecjonują. Założenie, że identyfikacja ma emocjonalną podstawę ma długą historię wśród badaczy. Przykładowo, Zygmunta Freud opisywał identyfikację w kategoriach emocjonalnych więzi pierwotnie nawiązywanych z rodzicami, kolejno z członkami grup społecznych, w szczególności z ich liderami. Psycholog społeczny Henri Tajfel (Za: Deaux 2000, 1063) wskazywał na emocjonalne znaczenie członkostwa w grupach jako element identyfikacji społecznej. W wielu analizach i definicjach emocje przeciwstawiane są rozumowi. Jak pisze George Marcus (2008, 167) „emocja jest ujmowana jako odrębna od rozumu i obdarzona siłą nie tylko w odniesieniu do niewłaściwego posługiwania się rozumem, ale także dlatego, że jest zdolna do odebrania rozumowi kontroli nad zachowaniem”. Jednocześnie coraz częściej pojawiają się prace negujące tezy, które wykluczają emocje z ludzkiego doświadczenia i wskazują, że w pewnym zakresie rozum uzyskuje swą siłę dzięki zależności od emocji (Williams 1983; Damasio 1994; Greene, Sommerville, Nystrom, Darley, Cohen 2001, 2105—2108; Goleman 2002). Tożsamość społeczną można również rozpatrywać w aspekcie motywacyjnym. Można przypuszczać, że większą rolę w tym zakresie będą odgrywały te grupy społeczne, które jednostka wybiera bądź osiąga w jakimś znaczeniu, a nie przynależy do nich z uwagi na określone charakterystyki. Ma to związek z racjonalizowaniem wyborów jednostek — podejmowane przez jednostkę działania wyrażające grupowe cele i wartości

będą zwrotnie potwierdzały jednostkową decyzję o przynależności do grupy. Utwierdzanie w słuszności wyborów będzie miało istotne przełożenie na poczucie własnej wartości jednostki. Aspekt behawioralny tożsamości społecznej zwraca uwagę, że konstrukt ten wpływa na zachowania jednostki. Tożsamość społeczna w tym ujęciu będzie stanowiła regulator zachowań jednostek. Z jednej strony wskazując na oczekiwane od członków danej struktury społecznej inicjatywy, z drugiej — oddziałując na zachowania jednostki, nadając im ramy przyjętych przez grupę wartości, norm czy postaw.

Rozpatrywanie tożsamości społecznej we wskazanych aspektach ukazuje jej spójność i stabilność, co ważne jest z punktu widzenia nawiązywania trwałych więzi pomiędzy partiami politycznymi a grupami społecznymi. Poznawczy aspekt stanowi element wiedzy jednostki na temat wspólnoty, do której przynależy, treść tej wiedzy czyni wspólnotę specyficzną i wyróżniającą się spośród szerokiej struktury społecznej. Emocjonalny aspekt trwale łączy jednostkę z grupą nie tylko na bazie racjonalnych informacji na jej temat, ale także w oparciu o uczucia i emocje, które wzbudza w niej grupa jako całość i przedsięwzięcia przez nią podejmowane. Motywacyjny aspekt implikuje w jednostce chęć i potrzebę działania na rzecz grupy i zgodnie z obranymi przez nią celami. Z kolei aspekt behawioralny zwraca uwagę, że tożsamość społeczna oddziałuje na zachowania jednostki — nie tylko te bezpośrednio powiązane z aktywnością grupy społecznej, ale, dzięki procesom internalizacji grupowych norm i wartości, również na każde inne zachowanie. Tak postrzegana — koherentna, ciągła i „aktywna”, czyli mobilizująca do działania w jej ramach tożsamość społeczna — może stanowić ważny element strategii wyborczych partii politycznych, które mają na celu nie tylko zachęcić wyborcę do oddania głosu na nią w jednej elekcji, ale przede wszystkim trwale związać obywatela z forsowanymi przez dany podmiot ideą i programem. Według paradygmatu społeczno-strukturalnego to właśnie przynależność grupowa jest głównym odniesieniem świadomościowym wyborcy, przez co determinuje prezentowane przez niego postawy i zachowania (Lipset, Rokkan 1993, 101 i nast.). Tworzona na bazie przynależności do grupy tożsamość społeczna — jak wielokrotnie podkreślono — staje się trwałym elementem osobowości. Wśród wielu jej elementów zapewniających tę stabilność znajdują się przekonania, postawy, emocje stabilizujące poczucie własnej wartości jednostki, jak również potrzeby. Kreowanie przekazów wyborczych w oparciu o te elementy będzie implikowało silniejsze relacje pomiędzy wyborcami a partiami politycznymi, które przede wszystkim będą stabilne w czasie.

Z punktu widzenia oddziaływania grupy czy kategorii społecznej, do której jednostka przynależy, na zachowania wyborcze zdecydowanie bardziej istotne są grupy duże. Brian Lickel, David Hamilton, Grażyna Wieczorkowska, Amy Lewis, Steven Sherman, A. Neville Uhles (2000) wskazują, że małe grupy społeczne (intymne, zadaniowe) to takie struktury, w których między wszyst-

kimi członkami dochodzi do wzajemnych interakcji. Z kolei według badaczy, jednostki przynależące do dużych grup zadaniowych i społecznych kategorią zdecydowanie częściej bazują na symbolicznym przywiązaniu do grupy jako całości niż relacjach łączących je z poszczególnymi jej członkami. Gdy w danej strukturze społecznej można wykrystalizować dużą, spójną grupę silnie spajaną określonymi wartościami będzie ona generowała mniejszą chwiejność wyborczą. Powstające na bazie wartości podobne postawy i oczekiwania członków grupy mogą powodować wsparcie przez nich partii politycznej, będącej kompatybilną odpowiedzią na potrzeby tej grupy. Przekazy partii mającej poparcie dużej grupy, która zapewnia jej znaczny udział w podziale mandatów, są stabilniejsze. Ich ewentualne modyfikacje częściej będą ukierunkowane na pogłębianie i spajanie więzi między wyborcami a partią polityczną, rzadziej natomiast będą fundamentalnie zmieniane w kierunku zainteresowania innych grup, które ewentualnie mogłyby tę partię poprzeć w wyborach. Można przewidywać zatem, że społeczeństwa generujące duże grupy społeczne będą charakteryzowały się mniejszą chwiejnością wyborczą. W sytuacji, w której partia w pełni reprezentuje interesy dużej grupy społecznej trudniej tłumaczyć zmiany preferencji wyborczych poszczególnych obywateli (Cox 1997). Będą one jednak wyraźniejsze, jeśli grupa ta, mimo zewnętrznie spójnych cech, jest wewnętrznie zróżnicowana. Wówczas łatwiej przechwycić głosy wyborcze mniejszej wydzielonej grupy. Jeśli jednak partia, która te głosy przechwyciła nie potrafi wygenerować znaczącego wyniku w wyborach to owo poparcie będzie zdecydowanie bardziej chwiejne i niesatysfakcjonujący wynik z większym prawdopodobieństwem będzie zachęcał obywateli do wsparcia w kolejnej elekcji innego podmiotu. Tym samym sytuacja ta będzie wpływała na wzrost chwiejności wyborczej.

Jako rozwinięcie powyższych zależności można przytoczyć rozważania Karen Ferree (2010, 764–765), która wskazuje kilka możliwości podziałów społecznych opartych na kategorii etniczności, implikujących inny poziom chwiejności wyborczej. Kryterium podziału dla autorki stanowi grupa etniczna, która gromadzi w sobie więcej niż 50 proc. populacji i nie zawiera w sobie mniejszych struktur odwołujących się do grup powyżej 50 proc. ludności kraju. Jeśli taką grupę możemy wyróżnić w państwie, wówczas zdecydowanie łatwiej utworzyć koalicję wyborczą, która — zdobywając stabilne poparcie większości — będzie implikowała mniejszą chwiejność wyborczą. Pierwsza wskazana przez autorkę strukturyzacja społeczna odnosi się do takiego ułożenia grup, które swoim rozłożeniem będą przypominały rosyjskie matryoszki² — większa grupa społeczna będzie zawierała w sobie mniejszą, z kolei w kolejnej będzie można znów wyróżnić drobniejsze struktury. Przykładem takiego rozłożenia będzie Benin, który możemy podzielić na ludność północną (30%) i południową (70%). W każdej z tych grup możemy dalej wskazywać mniejsze. Wśród miesz-

² Karen Ferree tę strukturyzację określa jako gniazdowanie (ang. *nesting*).

kańców południowych rejonów można wyróżnić Fon (56%) oraz Yoruba-Nagot (14%), a w kolejnym poziomie Gun, Aizo i inne. Taka strukturyzacja etniczna ludności otwiera drogę wielu układom partyjnym odwołującym się do mieszkańców kraju, tym samym zdecydowanie trudniej o stabilny układ na linii wyborcy — partia (koalicja), który komplikuje wiele możliwości odwołań. Innym przykładem będzie Republika Południowej Afryki, gdzie można wyróżnić cztery wyraźne grupy, z których jednak żadna nie zawiera w sobie struktury gromadzącej ponad 50 proc. populacji (największa — Zulus — to ok. 22%). Można przypuszczać, że odwoływanie się do podziałów w poprzek linii etnicznych nie przyniesie wielkich zmian, tym samym chwiejność wyborcza w tym przypadku będzie zdecydowanie mniejsza. Trzecim przykładem, na który powołuje się Ferree jest Ghana, zawierająca w sobie grupy, z których największa gromadzi w sobie jedynie 44 proc. ludności kraju. Dlatego też — zgodnie z wyróżnionym przez autorkę kryterium — chwiejność wyborcza będzie większa, bowiem trudniej o podmiot generujący stabilne poparcie większości.

Istotna z przedmiotowego punktu widzenia jest nie tyle sama przynależność do grupy społecznej, ale również jej wewnętrzna spójność. Obywatel nie żyje w przestrzeni pustej, ale wypełnionej szeregiem interakcji społecznych, które na różnych poziomach bodźców mogą decydować o lokacji głosu wyborczego w poszczególnych elekcjach. Przynależność do grupy może jednak powodować zarówno większą stabilność zachowań wyborczych swoich członków, jak i większą chwiejność wyborczą. Sytuacja pierwsza będzie miała miejsce wówczas, gdy grupa jest spajana jasnymi kryteriami, których ilość jest niewielka, natomiast są one na tyle istotne, że na ich bazie będą formułowane trwałe oczekiwania względem partii politycznych. John Petrocik (1996), przedstawiając założenia teorii własności problemów (ang. *theory of issue ownership*) zauważa, że wyborcy przypisują określonym partiom kwestie (np. rolnictwo, opieka nad ludźmi starszymi, liberalizacja wartości społecznych), których proponowane rozwiązania implikują stabilne zaplecze wyborców usatysfakcjonowanych polityką danego podmiotu politycznego w interesującej ich kwestii. Trwałość w czasie tych zagadnień — zarówno w zakresie polityki partyjnej, jak i niemalejącej istotności dla grupy wyborców — będzie implikowała mniejszą chwiejność wyborczą. Jednakże w sytuacji, gdy grupa jest spójna a zakres problemów, które są dla niej ważne dynamicznie się zmieniają i odwołują się do różnych kontekstów, trudno je jednoznacznie zdefiniować i trwale osadzić w czasie, wówczas zmienność oczekiwań względem polityki partii politycznych może implikować większą niestabilność wyborczą grupy.

Andy Barker, Barry Ames oraz Lucio Renno (2006) podkreślają również znaczenie nie tyle spójności grupy, do której jednostka przynależy, ale wpływu ekspozycji jednostki na dyskusje interpersonalne (w tematach kampanijnych) generowane przez nieformalne bliskie sieci społeczne, takie jak sąsiedztwo. Informacje te mogą być implikowane przez przekazy medialne, jednak autorzy

wskazują, że wpływ mediów na zmiany decyzji wyborczych najczęściej w badaniach pomija kontekst ich społecznego odbioru i przetworzenia, stąd punkt ciężkości kładą właśnie na relacje społeczne. Badania te potwierdzają tezy innych autorów, że żywe dyskusje przedwyborcze częściej sprawiają, że postawy względem podmiotów politycznych są bardziej ambiwalentne (Huckfeldt, Johnson, Sprague 2004). W społeczeństwach o wysokim poziomie interakcji społecznych i labilnych postaw zmiana opinii dotyczącej oceny partii politycznej przez pojedynczego obywatela może zainicjować kaskadę zmian — komunikuje się on z własnymi znajomymi, przedstawia własny punkt widzenia, poprzez dyskusję wpływa także na ich opinie, jego znajomi rozmawiają z kolei ze swoimi, a ci przedstawiają informacje dalej (Bikhchandani, Hirshleifer, Welch 1992). Te dyskusje mogą mieć różny kierunek (mogą pozytywnie charakteryzować daną partię lub deprecjonować jej działalność), mogą także być prezentowane przez pryzmat różnych emocji, które dodatkowo będą wzmacniać siłę komunikatu. Siła kaskady informacji jest odwrotnie proporcjonalna do ilości informacji posiadanych przez jednostkę oraz wprost proporcjonalna do jej przekonania, że informacje posiadane przez innych są pełniejsze i istotniejsze niż jej własne (Banerjee 1992; Bikhchandani, Hirshleifer, Welch 1992).

Przykładem oddziaływania struktury społecznej na proces podejmowania decyzji wyborczej jest teoria przecinających się motywacji (ang. *cross-pressure theory*). Odnosi się ona do sytuacji, w której motywy oddziałujące na obywatela w procesie podejmowania decyzji wyborczej wzajemnie się wykluczają. Kilka założeń uczyniło z tej teorii ważny element analizy zachowań wyborczych: (1) większość ludzi angażuje się w sferę polityki nie jako pojedynczy obywatele, ale członkowie większych grup społecznych (Gosselin, Tóka 2008); (2) podejmowanie decyzji jest silnie warunkowane przez fizyczne i psychologiczne środowisko grupy (Abelson 1968); (3) grupy społeczne odgrywają znaczącą rolę w rozumieniu zjawisk i procesów zachodzących w przestrzeni politycznej (Conover 1988); (4) liczne badania potwierdzają tezę, że obywatele częściej dokonują wyboru politycznego, który według nich jest akceptowany przez grupę, do której przynależą, i/lub jest wyrazem interesów tej grupy (np. Brady, Sniderman 1985; Nelson, Kinder 1996); (5) jednostki często przynależą do wielu grup społecznych (Brewer 2001); (6) grupy, do których jednostka przynależy mogą wywierać na nią sprzeczną presję ukierunkowaną na wybór polityczny (Berelson, McPhee, Lazarsfeld 1954). Według Bernarda Berelsona, Williama McPhee oraz Paula Lazarsfelda (1954) krzyżowa presja może dotyczyć następujących sytuacji: (a) wyborca przynależy do dwóch różnych grup społecznych, które prezentują odmienne interesy wyborcze; (b) wyborca w swoim najbliższym otoczeniu odczuwa sprzeczne zobowiązania lojalnościowe względem podmiotów partyjnych; (c) wyborca doświadcza sprzecznych motywów, które niekoniecznie pochodzą z interakcji interpersonalnych. Można wskazać dwa rodzaje oddziaływań grupy na jednostkę, w których mogą

ujawniać się sprzeczne naciski ich członków. Pierwszym jest bezpośrednia interakcja z członkami bądź liderami grup (np. Finifter 1974; Harris-Lacewell 2004). Druga droga ma charakter pośredni — wyborca prognozuje jakiego zachowania grupa mogłaby oczekiwać, jakie będzie adekwatne do jej potrzeb i interesów (np. Converse 1964).

Wczesne badania, które stały się fundamentem założeń teorii, wskazywały, że tożsamość społeczna odgrywa w życiu politycznym istotną rolę, jednak w sytuacji, kiedy jednostka odczuwa sprzeczne z sobą naciski dwóch grup do których przynależy, wówczas rzadziej angażuje się w politykę (Lazarsfeld, Berelson, Gaudet 1948; Berelson, McPhee, Lazarsfeld 1954; Campbell, Converse, Miller, Stokes 1960). Badania te dowodzą, że wyborcy poddawani krzyżowej presji grup społecznych są mniej zainteresowani kampanią, mają mniej stabilne preferencje oraz wykazują większą tendencję do absencji wyborczej. Inne studia wykazały, że wyborcy ci prezentują bardziej plastyczne (w sensie podatne na zmiany) postawy, ponadto pozostają one w mniejszym związku z ich wyborami (Lavine 2001, Alvarez, Brehm 2002; Basinger, Lavine 2005).

3.3. Działania ukierunkowane na wzrost frekwencji wyborczej

Od lat 90. XX wieku w wielu państwach obserwowany jest spadek frekwencji wyborczej, czego przyczyny diagnozowane są w kilku źródłach (Blais 2010, 247). Pierwszym jest wpływ zmian pokoleniowych. Wielu badaczy wskazuje, że młodszy wyborcy prezentują mniejsze zaangażowanie w politykę i odczuwają słabsze poczucie obowiązku, co może być wynikiem szerszych zmian kulturowych (Miller, Shanks 1996; Blais, Gidengil, Nevitte, Nadeau 2004). Mark Franklin (2004) konstruuje tę tezę, wskazując, że wyjaśnienie zmian w poziomie frekwencji jest mocniej niż od zmian pokoleniowych zależne od „typu” wyborów, w których frekwencja jest analizowana. Zatem źródłem spadku frekwencji są wówczas same elekcje, a nie wyborcy. Mark Franklin podkreśla również dwie możliwe przyczyny spadku frekwencji wyborczej. Po pierwsze, jest to zdaniem autora obniżenie wieku wyborczego w większości krajów europejskich. Czynne prawo wyborcze jest przyznawane w złym momencie, bowiem wówczas, kiedy młodzi ludzie podejmują życiowe wybory, będące w ich odczuciu niejednokrotnie ważniejsze niż udział w wyborach (np. edukacja, poszukiwanie swojego miejsca w społeczności lokalnej). Drugim czynnikiem wskazywanym przez Franklina jest rozdrobnienie systemów partyjnych. Według badacza proces ten zaburza pewność wyborców w kwestii rozstrzygalności wyborów i daje im mniejsze poczucie wpływu na kształt systemu partyjnego. Innym możliwym wyjaśnieniem spadku frekwencji wyborczej jest obniżenie mobilizacji grupowej

(Gray, Caul 2000). Zobrazowane zostało to badaniami państw, w których odnotowano największy spadek frekwencji wyborczej przy równoległym spadku poparcia dla partii lewicowych oraz osłabieniu związków zawodowych. Niska frekwencja w państwach jest również wiązana (1) ze słabym rozwojem gospodarczym społeczeństwa (Powell 1982; Blais, Dobrzynska 1998; Norris 2002); (2) z niższą społeczną ważnością wyborów (Wiszniowski 2008; Blais 2010); (3) z dwuizbowością władzy ustawodawczej (Jackman, Miller 1995; Fornos, Power, Garand 2004); (4) z małą ilością partii w systemie partyjnym (Blais, Carty 1990; Blais, Dobrzynska 1998; Kostadinova 2003); (5) większą konkurencyjnością systemu partyjnego, dające wyborcom silniejszą niepewność co do wyborczych rozstrzygnięć (Blais, Dobrzynska 1998; Franklin 2004).

Spadek frekwencji wyborczej jest procesem, który odbierany bywa negatywnie w państwach, których dotyczy. Wiąże się to przede wszystkim z łączeniem wysokiego uczestnictwa wyborczego z legitymizacją władzy (Lipset 1995), z realizacją zasady równości w reprezentacji interesów różnych grup społecznych obywateli (Lijphart 1997) oraz z kwestią bezpośredniego przekładania poziomu frekwencji wyborczej w danej elekcji na jakość społeczeństwa obywatelskiego (Drobczyński, Żyromski 2004; Geisler 2004). Państwa odczuwające spadek frekwencji podejmują najczęściej różne działania, by mu zapobiegać. O ile działania te mają charakter trwały, w dłuższej perspektywie czasu mogą stabilizować zachowania wyborcze na poziomie wyższej frekwencji (np. przymus wyborczy); jeśli są one doraźne (np. kampanie społeczne), będą częściej zwiększały chwiejność wyborczą, przede wszystkim w aspekcie systemowym. Ich istotą będzie nie tyle rozbudzanie rzeczywistego zainteresowania sferą polityki, ale odwoływanie się do bieżących potrzeb czy motywów dostępnych poznawczo w danym czasie. Wtórnie działania te mogą powodować wzrost chwiejności partyjnej, która będzie wynikiem swoistej przypadkowości głosowania doraźnie zmobilizowanych obywateli. Niemalże zerową rolę będą tutaj odgrywały identyfikacje ideologiczne wyborców.

Działania profrekwencyjne najczęściej podejmowane są przez następujące podmioty: (1) organizacje pozarządowe — stanowią one podmioty przynajmniej z założenia pozostające poza polityką, tym samym akcje przez nie podejmowane powinny być obdarzane większym zaufaniem społecznym. Nie zawsze jednak w pełni się to udawało, czego przykład może stanowić tytułowe hasło kampanii społecznej z 2007 roku „Zmień kraj. Idź na wybory” nierzadko było rozumiane jak wezwanie obywateli do wsparcia partii opozycyjnych (Mieszczanek 2008); (2) partie polityczne — nieczęsto można obserwować akcje profrekwencyjne inicjowane przez podmioty polityczne, bowiem są one częściej ukierunkowane na aktywizację wyborczą ich własnego elektoratu. Przykładem może być akcja prowadzona przez młodzieżówkę Platformy Obywatelskiej „Głosuj bez meldunku”, której celem jest dotarcie do jak największej liczby wyborców z informacją o tym jakie należy podjąć kroki, by

skorzystać z alternatywnych możliwości zagłosowania w wyborach (np. przez pełnomocnika, poza miejscem zameldowania, korespondencyjnie za granicą); (3) instytucje państwowe — są to przedsięwzięcia inicjowane przez różnego rodzaju agendy państwowe, jak na przykład Kancelarię Prezydenta RP, rząd czy Państwową Komisję Wyborczą. W przypadku tego ostatniego podmiotu, podejmowanie profrekwencyjnych aktywności jest zgodne z Kodeksem wyborczym, którego artykuł 160 § 1 pkt 9 ustawowo definiuje zadanie PKW jakim jest prowadzenie i wspieranie działań informacyjnych zwiększających wiedzę obywateli na temat prawa wyborczego, w szczególności zasad głosowania. Do wachlarza tego typu działań można zaliczyć prowadzenie przez PKW w okresach przedwyborczych strony internetowej, która zawiera informacje na temat okręgów wyborczych, komitetów wyborczych, kandydatów itp. Po wyborach natomiast prezentuje ona wyniki elekcji.

Marek Solon-Lipiński (2012), dzieląc programy profrekwencyjne z uwagi na kryterium treści i formy, wymienia kampanie informacyjne, promocyjne, behawioralne oraz oparte na negacji i strachu. Kampanie informacyjne to te, których celem jest przekazanie jak najbardziej szczegółowych informacji na temat praw wyborczych, procedur oddawania głosu wyborczego, kandydatów startujących w wyborach itp. Z uwagi na zakres informacji możemy je podzielić na takie, które traktują temat informacji szeroko, próbując dotrzeć z informacją o wyborach do każdego obywatela oraz wąsko, gdy ogniskują swoje przekazy wokół ściśle określonej grupy — np. wyborców niepełnosprawnych czy głosujących poza miejscem swojego zamieszkania. Drugi rodzaj kampanii — promocyjne — skupiają się na działaniach, które biorą pod uwagę czynniki motywacyjne wyborców. Poprzez formułowane przekazy autorzy starają się przedstawić ważność każdego pojedynczego głosu, wytknąć wyborcom błahе powody, dla których rezygnują z obowiązku obywatelskiego (lenistwo, brak chęci, odwagi) czy ukazują, że głosowanie może stanowić część pożądanego stylu życia. Kampanie behawioralne to takie działania, które pozwalają wcielić się ich uczestnikowi w rolę wyborcy i niejako „przećwiczyć” proces oddawania głosu w warunkach międzylekcyjnych, bez realnych konsekwencji wyborczych. Do tej kategorii można zaliczyć wszelkie symulacje elekcji, najczęściej prezentowane w formie prawyborów szkolnych lub studenckich. Ostatnią wyróżnioną przez autora zestawienia kategorią są kampanie oparte na negacji i strachu, które motywują wyborców, bazując na różnego rodzaju fobiach obecnych w społeczeństwie. Mogą one być ukierunkowane na konkretnych polityków czy nawet całe segmenty elektoratu, przeciwko którym organizatorzy chcą mobilizować innych wyborców. Jest to swego rodzaju gra na emocjach, która na bazie zasiania w obywatelach strachu mobilizuje ich do aktu wyborczego, który ten strach ma zminimalizować.

Jak zaznaczono wyżej, działania podejmowane w okresie przedkampanijnym, które mają na celu mobilizację wyborczą obywateli, zainteresowanie ich

udziałem w zbliżającej się elekcji, mogą znacząco wpłynąć na poziom, przede wszystkim systemowej chwiejności wyborczej. Często są one ukierunkowane na aktywizację konkretnych grup docelowych, które — jak wskazują poprzedzające kampanię analizy — nie wykazują istotnego zainteresowania wyborami i — jak można przypuszczać — bez działań profrekwencyjnych zrezygnowałyby z przysługującego im czynnego prawa wyborczego. Grupą, do której kierowanych jest najwięcej tego typu działań są młodzi ludzie. Już w 2001 roku Paweł Śpiewak (2001) zauważył, że najmłodszy wyborcy „trzymają się z dala od polityki: mniej niż przeciętni obywatele czytają, rzadziej oglądają programy informacyjne. Nie bardzo wiedzą, kto jest kim w polityce — i chyba wiedza ta nie jest im do życia potrzebna. Nie angażują się w życie obywatelskie”. Przedstawiając założenia programowe kampanii społecznej z 2007 roku „Zmień kraj. Idź na wybory”, autorzy wskazują: „Młodzi nie głosują! To najważniejsza obserwacja wynikająca z analizy uczestnictwa w wyborach w Polsce po 1991 roku. Jednocześnie, to od zachowań wyborczych ludzi młodych zależy jakość polskiej demokracji, nie tylko teraz, ale i w przyszłości. [...] W oczach młodych, niezdecydowanych wyborców sytuacja polityczna w kraju jawi się jako zupełnie nieczytelna i budzi w nich negatywne emocje: „chaos”, „bałagan”. Dominuje poczucie zagubienia, niestabilności oraz przekonanie o obniżeniu kultury międzyludzkiej w polityce. Młodzi patrzą na scenę polityczną z wyraźnym niesmakiem” (*Kampania społeczna...*, 2008, 19). Inną ważną grupą, do której kierowane są działania profrekwencyjne są osoby niepełnosprawne. Pierwszą tego typu akcją w Polsce był program zainicjowany przed wyborami w 2006 roku „Razem dla naszego miasta”, w ramach którego tysiąc uczniów i pięciuset studentów miało umożliwić dwóm tysiącom osób starszych i niepełnosprawnych udział w elekcji samorządowej (<http://www.niepelnosprawni.pl/ledge/x/16679#.UyNYsT95Oso>). Innym przykładem może być kampania „Idziemy na wybory!”, zorganizowana przed wyborami parlamentarnymi 2011 roku przez Stowarzyszenie Przyjaciół Integracji wraz z Państwowym Funduszem Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych oraz Państwową Komisją Wyborczą. W ramach jej założeń zaprojektowano stronę internetową, na której umieszczono szereg informacji o udogodnieniach, jakie prawo stwarza niepełnosprawnym oraz filmiki, które opisywały różne formy głosowania (korespondencyjne, z wykorzystaniem nakładki Braille’owskiej na kartę wyborczą czy też przez pełnomocnika). Trzecią grupą, do której — choć w porównaniu z pozostałymi najmniej intensywnie są kierowane działania profrekwencyjne są kobiety. Analizy Mikołaja Cześnika, Pawła Grzelaka i Michała Kotnarowskiego (2010, 17—18) dowodzą, że kobiety są w większym stopniu niestabilne wyborczo, co autorzy tłumaczą poprzez prawdopodobną większą racjonalność kobiet (w przypadku braku odpowiedniej oferty programowej przechodzą w absencje), ich większą podatność na propagandę wyborczą (łatwiej dają się zmobilizować), większe trudności w zakresie sytuacji społecznej (kłopoty zawodowe związane z macierzyństwem, zagrożenie bezrobociem, sil-

niejsze niż w przypadku mężczyzn uzależnienie sytuacji zawodowej od rozwoju dzieci itd.), większą podatnością na zmiany w strukturze społecznej (z uwagi na nowe role społeczne, zasoby itp.). Pierwszymi sformalizowanymi działaniami ukierunkowanymi na aktywizację wyborczą kobiet była kampania „Kobiety kandydują, kobiety głosują”, przeprowadzona przed wyborami parlamentarnymi w 2001 roku. Akcja nie tylko miała na celu zwiększenie frekwencji wyborczej kobiet, ale również zachęcenie społeczeństwa do głosowania na kobiety kandydujące w wyborach. Realizacja tych celów odbywała się poprzez różnego rodzaju spotkania, pogadanki, dyskusje, dystrybucję materiałów promocyjnych. Inną akcją wartą wzmianki była kampania z 2011 roku, zorganizowana przez koalicję organizacji pozarządowych „Masz głos masz wybór”, której główne hasło w pełni wyrażające jej założenia brzmiało „Kobiety na wybory!”.

Doraźne działania pobudzające społeczeństwo do aktywności wyborczej mogą w pełni spełniać swoje cele w jednej elekcji, podczas gdy w kolejnej będą zaburzały stabilność czynnego udziału obywateli w wyborach. Przykładowo, wspomniana wyżej kampania społeczna „Zmień kraj. Idź na wybory” z 2007 roku, realizowana przez ponad sto pięćdziesiąt organizacji zrzeszonych w koalicji 21października.pl, według organizatorów zachęciła do wzięcia udziału w wyborach parlamentarnych ok. 10 proc. uprawnionych do głosowania. Według badań Polskiego Generalnego Studium Wyborczego kampania ta zdecydowała o udziale w głosowaniu 4,4 proc. wyborców i zachęciła do udziału w głosowaniu 16 proc. wyborców. PGSW w swoim raporcie przedstawił również dane, że najsilniejszy wpływ kampania odniosła — zgodnie z zamierzeniami — wśród najmłodszych obywateli, jednak — co należy wyraźnie podkreślić — w żadnej z wyróżnionych grup wiekowych odsetek zmobilizowanych wyborców nie był niższy niż 15 proc. Co oznacza, że akcja ta ze znaczącą siłą zaktywizowała obywateli w 2007 roku.

Przedsięwzięcia proponowane przez różnego typu podmioty, najczęściej przedstawiane obywatelom za pośrednictwem mediów, w mniejszym stopniu dotyczą zagadnień programowych oferty politycznej, a w większym odwołują się do spraw związanych z jednej strony z udogodnieniami procesu głosowania, z drugiej natomiast tych, związanych z rozbudzaniem odpowiedzialności obywateli za rzecz wspólną w odwołaniu do jakości ich życia (odpowiedzialność za wybór takich podmiotów, które w największej mierze będą minimalizowały deprecjację potrzeb respondentów, np.: zarobkowych, zawodowych, mieszkalnych). Pierwszy obszar wiąże się z obowiązującym ładem instytucjonalnym — rozwiązaniami, które w danym państwie wychodzą naprzeciw obywatelom, chcącym skorzystać z przysługującego im czynnego prawa wyborczego. Choć badania dowodzą, że rozwiązania te nie stanowią czynnika różnicującego frekwencję wyborczą (Cześnik 2007, 69—112), należy odnotować polskie inicjatywy, jak na przykład „Masz Głos, Masz Wybór”, które z sukcesem zawańczyły o wprowadzenie do Kodeksu wyborczego głosowania przez pełnomocnika

(niepełnosprawni, osoby starsze), głosowania korespondencyjnego (niepełnosprawni, Polacy za granicą), użycia nakładek na karty do głosowania przez osoby niewidome, możliwość głosowania w lokalu bez barier architektonicznych. Drugi wskazany obszar jest zdecydowanie bardziej doraźny — opierający swe działania na aktualnych problemach społecznych, obowiązującym dyskursie, który ogniskuje uwagę opinii publicznej. Incydentalność tego typu działań implikuje najczęściej jednorazowe zainteresowanie potencjalnych wyborców zbliżającą się elekcją. Będzie to w konsekwencji wpływało na zaburzenia stabilności wyborczej, warunkowane ponownym zainteresowaniem tych obywateli.

Refleksja, która rodzi się w kontekście powyższych rozważań kieruje uwagę na konieczność opracowywania i wprowadzania działań profrekwencyjnych szerzej — przede wszystkim w kontekście socjalizacji politycznej najmłodszych obywateli, którzy dopiero przygotowują się do aktywnego uczestnictwa w wyborach. Internalizacja wartości politycznych, rozbudzanie odpowiedzialności za dobro państwa czy poczucie wpływu na to, jakie podejmuje się w nim decyzje będą z pewnością wpływały na większą stabilność wyborczą, bowiem motywy aktywności wyborczej nie będą zewnętrzne, doraźne, ale trwałe i wewnętrzne. Jak zauważa Piotr Gliński (2009, 17), społeczeństwo obywatelskie to społeczeństwo aktywne, otwarte, demokratyczne, solidarne, wolne i odpowiedzialne zarazem, zorganizowane w sposób oddolny i poprzez różnorakie struktury poziome. Członek takiej społeczności to jednostka o specyficznych cechach — optymalnym poziomie zaufania do innych ludzi, gotowa do współdziałania na rzecz wspólnych interesów, podejmująca inicjatywę i reagująca na komunikaty mobilizacyjne, dzieląca wartości i normy z grupą społeczną. Tego typu charakterystyki zwracają uwagę na ciągłość „obywatelskości” — nie jest to odpowiedzialność punktowa, która będzie się realizowała w jednej elekcji, w szczególności w odpowiedzi na specyficzne bodźce mobilizacyjne, ale wewnętrznie odczuwana ciągła potrzeba współdziału w podejmowaniu ważnych decyzji.

3.4. Sondaże przedwyborcze

Punktem wyjścia analizy związków pomiędzy sondażami przedwyborczymi a chwiejnością wyborczą jest teza, że sondaże stanowią dla elektorów możliwość obserwacji chwiejności przedwyborczej, diagnozowanej kolejnymi pomiarami ośrodków badania opinii społecznej. Obserwacja ta generuje szereg specyficznych zachowań, określanych najczęściej w literaturze „efektami”, które moderują rzeczywiste zachowania wyborcze. Wynikają one najczęściej ze swoistej kalkulacji wyborców, która prawdopodobnie w warunkach przedwyborczych, w których nie byłyby dostępne sondaże nie miałaby miejsca.

Pojawienie się jej może zmieniać w różnych kierunkach zachowania wyborcze zarówno w płaszczyźnie systemowej, jak i partyjnej. Tym samym w dłuższej perspektywie czasu będzie oddziaływało na chwiejność wyborczą.

W okresie międzywyborczym oraz szczególnie intensywnie w czasie przedwyborczym w mediach pojawiają się sondaże, które prezentują potencjalnym wyborcom przewidywane wyniki elekcji oparte na badaniach opinii społecznej lub poparcie dla różnych podmiotów politycznych. Zestawienia te dość często prezentują również dynamikę zmian w poparciu określonych podmiotów partyjnych w czasie. Sztaby wyborcze mają do dyspozycji trzy rodzaje badań sondażowych: „standardowe” badania opinii, sondaże medialne oraz sondaże prywatne (Cwalina, Falkowski 2006, 516 i nast.). Te ostatnie są fundamentalnym narzędziem przygotowania skutecznej strategii wyborczej, segmentacji oraz pozycjonowania. Wyniki sondaży prywatnych, czyli zleczanych przez partie polityczne na ich wewnętrzny użytek, nie są jednak z reguły upowszechniane, stąd nie będą stanowiły dla wyborców miary chwiejności wyborczej. Ogólnodostępne „standardowe” badania opinii realizowane są przez specjalnie do tego powołane instytucje. Informacje w nich uzyskiwane są najczęściej dość ogólne, dotyczą rozkładu poparcia poszczególnych partii politycznych i zmian tegoż poparcia w czasie. Czasem zawierają również oceny ugrupowań. Sondaże medialne również wykonywane są przez profesjonalne podmioty (często te same co w przypadku „standardowych” badań opinii), jednak ich zlecceniodawcą są różnego rodzaju środki masowego przekazu. Sondaże te mają mieścić się w polityce danej redakcji, stąd ukierunkowane są na przyciągnięcie odbiorcy *newsem*. Motywem może być również chęć pośredniego lub bezpośredniego wpłynięcia na decyzje wyborców poprzez dostarczanie im lub limitowanie informacji o bieżących wydarzeniach na scenie politycznej czy o poszczególnych partiach politycznych (Traugott 1992).

George Gallup, który w 1935 roku założył American Institute of Public Opinion (Instytut Gallupa), po perfekcyjnie przewidzianym wyniku wyborów w 1936 roku w Ameryce, w Princeton przedstawił cele i wyjaśnił sens postulowanych przez niego badań opinii publicznej. Widział w nich nie tyle szanse prognozy rezultatów poszczególnych elekcji, ale był także przekonany, że sondaże umacniają demokrację. Poznanie szczątkowych informacji o poparciu podmiotów kandydujących w wyborach powinno zainicjować proces poszukiwania dalszych informacji na ich temat, nawiązania dyskusji i debat społecznych, tym samym aktywizować obywateli i zwiększać ich zasób informacji politycznej. Wydaje się jednak, że współcześnie sytuacja nieco odbiega od idealnego wzorca zaproponowanego przez Gallupa. Wpływ na to może mieć kilka kwestii. Sondaże prezentowane są dość często, ich wyniki niejednokrotnie od siebie odbiegają (na co wpływ mają kwestie metodologiczne, w tym ilość respondentów brana pod uwagę). Poza tym, istotny jest także stosunek potencjalnych wyborców do samych sondaży i postrzegana wiarygodność medium czy instytucji, które je

przeprowadzają (zlecają). Nastawienie wyborców będzie się bowiem przekładało na rzetelność ich wyników. Biorąc to pod uwagę, percepcja prognozowanej chwiejności wyborczej przez potencjalnych obywateli, która jest prezentowana za pośrednictwem sondaży przedwyborczych będzie zwrotnie dokonywała przesunięć poparcia wyborczego w różnych możliwych kierunkach, które można ująć w ramy społecznych mechanizmów. Dość powszechnym będzie efekt łączenia się ze zwycięzcą. Sondaż, prezentując wyniki społecznego poparcia, ukazuje prawdopodobieństwo wygranej określonych partii politycznych. Trudności lub brak chęci w rozeznaniu się w programach wyborczych czy chęć szybkiego podjęcia decyzji, co minimalizuje koszty psychologiczne danej kampanii może powodować, że jednostki będą skłaniały się do oddania głosu na lidera przedwyborczych sondaży. Oddanie głosu na najlepszego będzie dodatkowo pozostawiało w jednostce poczucie odniesionego wraz z wygraną partią zwycięstwa w danej kampanii. Jest to reguła mieszcząca się w ramach funkcjonowania mechanizmu zwanego kulą śnieżną (ang. *bandwagon effect*). Działa on na zasadzie ukierunkowywania własnych poglądów i zachowań w stronę zdiagnozowanej większości. Na płaszczyźnie zachowań politycznych będzie on miał swoje odzwierciedlenie właśnie w procesie przenoszenia przez wyborców swoich głosów na kandydata, który w sondażach prezentowanych w mediach zajmuje czołowe miejsce (Colman 2003, 77). Może pojawiać się także efekt łączenia się z ofiarą, który będzie miał swoje odzwierciedlenie w poparciu podmiotu — jak wynika z sondaży — niemającego szans na przekroczenie progu wyborczego. W takim wypadku wyborca, chcąc skorzystać z czynnego prawa wyborczego, wykaże wsparcie partii, względem której pojawia się u niego odczucia żalu i przykrości. Sondaże mogą również powodować efekt demobilizujący, gdy za ich pośrednictwem obywatelowi dostarczana jest informacja, która zniechęca go do udziału w zbliżającej się elekcji. Sytuacja ta może mieć dwójakie przyczyny. Po pierwsze, może ona wystąpić wówczas, gdy sondaże projektują rozkład głosów wyborczych w społeczeństwie zgodny z preferencjami wyborcy, co generuje w nim swoiste uspokojenie i niejako zdejmuje z niego odpowiedzialność za oczekiwany wynik wyborczy. Po drugie, wycofanie wyborcy może mieć miejsce wtedy, gdy sondaże prezentują niezgody z jego oczekiwaniami rozkład wyników wyborczych, jednak przewaga głosów przeciwnych jest tak duża, że wyborca traci poczucie wpływu na kształt sceny politycznej formującej się w wyniku zbliżającej się elekcji.

Ważnym mechanizmem, który może być aktywowany przez prezentowane w sondażach wyniki wyborcze jest spirala milczenia Elizabeth Noelle-Neumann (1984). Autorka swoją refleksją niejako potwierdza spostrzeżenia siedemnastowiecznego filozofa Johna Locke'a, który prawo opinii publicznej uznał za jedyne ściśle przestrzegane przez ludzi, wskazując tym samym na jego wyższość obok prawa boskiego i cywilnego (Noelle-Neumann 1993, 70—71). Opinia publiczna według Noelle-Neumann (1984, 178) to „postawy, które jednostka

może uzewnętrznicić bez niebezpieczeństwa, że zostanie wykluczona społecznie”. Jako założycielka i dyrektorka niemieckiego Centrum Badania Opinii Społecznej w Allensbach, autorka podkreślała swój podziw dla ludzkiej zdolności rozróżniania się w bieżącym klimacie opinii publicznej. Żartobliwie opowiadała, że człowiek został wyposażony w pięć głównych zmysłów, które pozwalają mu funkcjonować i poznawać otoczenie zewnętrzne — smak, słuch, wzrok, zapach i dotyk. Dodatkowo jesteśmy jednak wyposażeni w szósty organ, który autorka nazywa *quazi-statystycznym* (ang. *quasi-statistical organ*), pozwalający jednostce zorientować się, co społeczeństwo jako pewna całość czuje i myśli. Jednocześnie autorka podkreśla, że zdolność obywatela do wykrywania zmian w klimacie opinii publicznej nie jest łatwo dostępna. Według Noelle-Neumann monitorowanie tendencji społecznych w zakresie interesujących jednostkę opinii wymaga dużego wysiłku. Oznacza to jednak, że cena jaką jednostka ponosi w wyniku wydatkowania energii w zakresie monitu opinii społecznej jest zdecydowanie niższa niż koszty poniesione przez nią w konsekwencji odrzucenia społecznego w następstwie przyjęcia i głoszenia niepowszechniej opinii (Griffin 2008, 372 i nast.). To właśnie strach przed odrzuceniem społecznym jest mechanizmem aktywizującym spiralę milczenia, która ukazuje proces, w jakim media mogą wpływać na opinię publiczną, przyczyniając się do wyciszenia pewnych poglądów, niezgodnych z postulowanymi przez nadawców masowych. W jej myśl środki masowego komunikowania, ukazując określony dominujący punkt widzenia, zniechęcają ludzi do zajmowania stanowiska przeciwnego czy wypowiadania się na ten temat.

Elizabeth Noelle-Neumann (2008, 374) zwraca uwagę, że procent osób deklarujących w sondażach przedwyborczych zamiar oddania głosu na przewidywanego zwycięzcę jest zazwyczaj wyższy niż wskazują na to rzeczywiste wyniki wyborów. Autorka nie interpretuje tego w myśl założeń mechanizmu łączenia się ze zwycięzcą, ale fałszywą deklarację udziału w zbliżających się wyborach uważa za swoisty mechanizm obronny, który daje jednostce poczucie przynależności do grupy wyrażającej poglądy większościowe. Odczytując określony sondaż wyborczy potencjalni wyborcy uzyskują informację, jak rozkłada się przewidywane poparcie dla poszczególnych partii politycznych, często w odniesieniu również do konkretnych grup społecznych. Jest to ważne chociażby w kontekście więzi spajających jednostkę z grupą społeczną, z którą jednostka dzieli system wartości, w ramach którego preferencje polityczne mogą być ważnym obszarem. W takiej sytuacji spirala milczenia wikła jednostkę w swoisty paradoks — aby zachować akceptację społeczną rezygnuje ona z własnych przemyśleń i poglądów, nie podejmując o nich rozmów i często nie działając zgodnie z nimi. Z jednej strony zapewnia jej to podtrzymanie więzi z otoczeniem, z drugiej jednak należy mieć na uwadze, że są to więzi budowane na przemilczeniach i fałszywych wyobrażeniach, co z pewnością nie pozostaje bez wpływu na ich jakość oraz poziom zaufania społecznego.

Każdy z powyższych efektów to rezultat określonej kalkulacji, która jest funkcją własnych oczekiwań względem wyniku wyborczego i projektowanego w sondażach rankingu poszczególnych partii. Relacjonowany w sondażach rozkład chwiejności partyjnej oraz systemowej może oddziaływać zatem bezpośrednio na rzeczywisty poziom przesunięć w płaszczyźnie systemowej oraz w zakresie poparcia poszczególnych partii. Obserwacja przewidywanej w sondażach struktury oddanych głosów może mobilizować wyborców, którzy wstępnie zadeklarowali bierność wyborczą do aktywności. Sytuacja ta będzie miała miejsce wówczas, gdy sondaże przewidują wygraną partii, która jest kategoriycznie odrzucana przez tę grupę osób. Uaktywnione poprzez diagnozę społecznego poparcia poszczególnych partii politycznych negatywne emocje będą działały jako swoista siła aktywizująca, która dokona przesunięcia w zakresie systemowym, co — jak można przypuszczać — nie miałoby miejsca w sytuacji nieposiadania tej wiedzy. Dostrzeżony w sondażach niesatysfakcjonujący wynik może równocześnie demobilizować wyborców aktywnych, którzy na jego podstawie przewidują zupełny brak szans na przekroczenie progu wyborczego w rywalizacji politycznej. Może również implikować decyzję wyborcy o wsparciu partii drugiego wyboru (ang. *second-choice voting*). Obranie takiej strategii pozwoli jednostce na wywiązanie się z obywatelskiego prawa współdecydowania o obsadzeniu najważniejszych urzędów w państwie, jednocześnie zachowując poczucie, że jej głos nie został zmarnowany i z większym prawdopodobieństwem przyczyni się do zwycięstwa partii drugiego wyboru. Strategia ta pojawia się częściej wówczas, gdy partia, na którą jednostka zdecydowałaby się przerzucić głos w sytuacji obserwowanego w sondażach spadku poparcia dla podmiotu przez nią preferowanego, znajduje się w czołówce sondaży wraz z partiami, których wygrana będzie zdecydowanie mniej satysfakcjonowała wyborcę (Pickup 2011, 244).

Nieco inną sytuacją będzie ta, gdy prezentowany w środkach masowego komunikowania przewidywany empirycznie wysoki poziom frekwencji w zbliżającej się elekcji spowoduje uspokojenie wyborców i ich demobilizację wyborczą, popartą przekonaniem, że poziom ten jest na tyle satysfakcjonujący społecznie, że wycofanie własnego głosu nie zmieni znacząco tej sytuacji. Wskazany kierunek racjonalizacji świadomego wycofania się z procesu współdecydowania wyborczego będzie pozwalał jednostce na złagodzenie poczucia nieobywatelskiego zachowania. Jednocześnie odejście od aktu głosowania większej ilości osób spowoduje nie tylko przesunięcia systemowe, ale będzie miało swoje odzwierciedlenie w rankingu poparcia wyborczego partii startujących w danej elekcji. Trudno ten kierunek jednoznacznie przewidzieć, można jednak przypuszczać, że wyborcy partii przodujących w sondażach będą przejawiali większe uspokojenie i demobilizację, która będzie nie tylko poparta przewidywaną frekwencją, ale jednocześnie intensyfikowana prognozą niezagrożonej pozycji preferowanej partii politycznej. Sytuacja odwrotna, w której środki

masowego komunikowania przedstawiają rachunek słabej frekwencji wyborczej w zbliżającej się elekcji, współwystępująca z komunikatami mobilizującymi społecznie do udziału w wyborach częściej będzie implikowała wzrost świadomości i odpowiedzialności społecznej, co może zaowocować zwiększeniem chwiejności przede wszystkim systemowej. Jednostki zmobilizowane poprzez alokację swoich głosów będą również dokonywały przesunięć poparcia poszczególnych partii politycznych. Kierunek tych zmian będzie jednak zależny od obranych przez wyborców strategii, bazujących, przynajmniej częściowo, na obserwowanym rankingu. Specyficzną sytuacją będzie z pewnością mobilizacja wyborców, którzy nie odczuwają związku z żadną z aktywnych na scenie politycznej partii, nie odnajdują na scenie politycznej partii godnej ich wsparcia głosem wyborczym i obdarzenia zaufaniem, takiej z której kierunkiem polityki mogliby się identyfikować, ale czynny udział w wyborach jest dla tych wyborców aktem świadomym, nie traktują go jako bezrefleksyjnego obowiązku. Wówczas prawdopodobne jest obranie strategii oddania głosu nieważnego.

3.5. Demokracja 2.0

Już w latach 70. XX wieku Michel Crozier, Samuel Huntington oraz Joji Watanuki (1975) w sporządzonym dokumencie „The Crisis of Democracy” wskazywali na pewne aspekty kryzysu tradycyjnej demokracji. Zawarli w nim m.in. kwestie: przeciążenia systemów demokratycznych wzrastającą ilością podmiotów konkurujących o mandaty, upadek autorytetów politycznych, wzrost biurokratyzacji, zanik wartości politycznych czy zacieranie się obywatelskiej odpowiedzialności. Wśród czynników, które autorzy wskazują jako przejawy i jednocześnie źródła zaobserwowanego kryzysu należy wymienić:

1. Poluznienie więzi łączących stabilnie wyborców z partiami politycznymi, co przekłada się na większy poziom chwiejności wyborczej oraz powstawanie nowego rodzaju partii — partii protestu, które aktywnie mogą konkurować z tradycyjnymi ugrupowaniami społecznymi, religijnymi czy konserwatywnymi (Lane, Errson 1996). Badacze coraz częściej diagnozują załamanie się tradycyjnych modeli zachowań wyborczych, opartych na stabilnych czynnikach i dających wysoce satysfakcjonujące prognozy wyborcze, w których lojalność jest moderatorem. Coraz częściej obywatele podejmują decyzje wyborcze w oparciu o czynniki krótkoterminowe (bieżące wydarzenia, bieżące potrzeby, wizerunek polityczny), co zdecydowanie utrudnia kształtowanie trwałych więzi między wyborcami a partiami politycznymi. Brak czynnika stabilnie spajającego otwiera elektorat na nowe ugrupowania, z kolei odczuwana silnie podmiotowość społeczno-polityczna

- daje duże szanse partiom, które swoim apelem chcą wystąpić przeciwko tradycyjnym ugrupowaniom, systematycznie tracącym wiernych wyborców.
2. Niepokojący spadek wiedzy i zainteresowania instytucjami reprezentacji obywatelskiej i procesami, w wyniku których dokonywany jest wybór przedstawicieli politycznych, w szczególności wśród młodych wyborców (Kaase, Newton 1995). Zjawisko to intensyfikowane jest przez coraz większą dostępność różnych nowych i atrakcyjnych form rozrywki i pól zainteresowań dla potencjalnych wyborców. Ponadto, postępująca tabloidyzacja polityki poprzez nadanie przekazom politycznym specyficznej formy, stawia je w pewnym zakresie równolegle wobec przekazów rozrywkowych, przez co odbiera się im rangę należnej wagi (Blumler, Gurevitch 1995). Należy również zauważyć, że obecnie odbiorcy dostępnych jest znacznie więcej rodzajów mediów, jak i programów tematycznych, które one oferują, co zwiększa możliwości całkowitego pomijania przekazów zawierających treści polityczne (Norris 2000).
 3. Coraz większy cynizm obserwowany względem działań podejmowanych przez polityków i partie polityczne (np. Nye, Zelikow, King 1997; Putnam 2000). Rosnący indywidualizm jednostek, coraz większa świadomość siebie i swoich potrzeb, hasła propagujące wolność wyboru sprawiają, że wyborcy stają się coraz bardziej wymagający względem partii, które poprzez swoją aktywność i wyborcze obietnice starają się pozyskać ich głos wyborczy. Wyborcy oczekują nie tylko coraz bardziej zindywidualizowanego przekazu, który będzie kompatybilny względem ich oczekiwań i potrzeb, ale również systematycznie i kategorycznie rozliczają partie ze złożonych obietnic, warunkując tym swoje wsparcie w kolejnych wyborach.
 4. Znaczący spadek zaufania do instytucji reprezentacji politycznej (partii politycznych, rządu) (np. Nye, Zelikow, King 1997; Putnam 2000). Zaufanie, w opinii Tadeusza Godlewskiego (2008, 105) spełnia funkcję aktywizującą obywateli jako ogniwo spajające różne składniki kompetencji obywatelskich, stwarza możliwości uczestnictwa w demokracji proceduralnej i deliberatywnej. „Wyznacza ono próg, którego przejście warunkuje vitalność demokracji, funkcjonalność instytucji demokratycznych, obywatelską aktywność” (2008, 105).
 5. Spadek realnego zaangażowania obywatelskiego, słabe wzorce współpracy między ludźmi. Badania opinii publicznej wskazują na systematycznie obniżające się wskaźniki społeczeństwa obywatelskiego w wielu krajach oraz niski poziom kapitału społecznego, który jest jego ważnym fundamentem (Turska-Kawa 2011). Mimo że zaangażowanie wyborcze nie jest typową formą zaangażowania obywatelskiego (Putnam 2008, 61) to jednak należy podkreślić, że jest ono ważnym filarem funkcjonowania demokracji. Uczestnictwo w wielu formach współpracy obywatelskiej,

świadomość potrzeb i problemów szerszej społeczności, współdzielenie interesów i wartości kształtuje w jednostce odpowiedzialność za dobro wspólne, którego częścią jest państwo i jego obywatele.

Powyższe obserwacje sprawiają, że tradycyjnie rozumiana demokracja traci nie tyle zaufanie społeczne, co zaistniałe procesy zmuszają ją do dostosowania się w swej formie do „nowych” obywateli — mniej zainteresowanych, mniej zaangażowanych, bardziej zmediatyzowanych, którzy większy nacisk kładą na pośredniość i incydentalność relacji niż budowanie stabilnych więzi. Zjawiskiem, które pojawia się od kilku lat w dyskusjach o upadku tradycyjnej demokracji jest demokracja 2.0, która zdaje się systematycznie wpisywać w nowy schemat obywatela-wyborcy. Termin ten wykorzystywany jest do analizy oddziaływania mediów interaktywnych na rzeczywistość polityczną, w tym relacje pomiędzy uczestnikami rynku politycznego (D’Alessandro 2009; Golobokova 2010). Jego źródła wskazują na trudność w sformułowaniu jednorodnej definicji. Jest on często utożsamiany z rolą mediów społecznościowych w procesach politycznych, promując tym samym większe zainteresowanie obywateli sferą publiczną. Czasem jest on wykorzystywany zamiennie z terminem e-demokracja, który oznacza wykorzystanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych do wzmacniania mechanizmów demokracji bezpośredniej. W innym miejscu można dostrzec postrzeganie tego pojęcia jako demokracji nowej generacji w związku z funkcjonowaniem technologii informacyjnych. Inicjatorzy m.in. projektu Wirtualny Parlament (*Democracy 2.0*) oraz innych przedsięwzięć ukierunkowanych na rozwój demokracji 2.0 swoją aktywność motywują wiarą, że obywatele prezentują potencjał, który nie jest wykorzystywany należycie na rzecz podejmowania ważnych państwowych decyzji — mają pomysły na rozwiązywanie szeregu problemów, z którymi boryka się władza różnego szczebla, identyfikują się z cennymi społecznie wartościami, mają wiedzę, potrafią dyskutować i słuchać. Jednak z uwagi na zniechęcenie ich do aktywnego i bezpośredniego zaangażowania w procesy demokratyczne zasoby te są niewykorzystane i właśnie platforma internetowa ma służyć ich wydobyciu. Założyciele innego (nieco bardziej ofensywnego) funkcjonującego w Internecie ruchu Demokracja 2.0 (*The Democracy 2.0...*), charakteryzując jej mechanizm wskazują na potrzebę oddolnej — bez przemocy, legalnej i uczciwej — naprawy usterek tradycyjnej demokracji, która stała się współcześnie niewystarczająca z punktu widzenia przedstawicielstwa społecznego. Dla nich demokracja 2.0 jest przede wszystkim możliwością współudziału w rządzeniu obywateli na różnych szczeblach, bowiem — jak głosi jeden z filarów ruchu — politycy nie są nieomylni, a wielu pomysłom, które rodzą się w społeczeństwie, powinno poświęcić się zdecydowanie więcej uwagi. Zachęcają obywateli do składania idei online, do dzielenia się refleksją w przedmiocie partycypacji politycznej, deklarowania chęci udziału w podejmowanych przedsięwzięciach, komentowania ich.

Generalnie należy podkreślić, że demokracja 2.0, jako pewna idea, ukierunkowana jest dwojako. Po pierwsze, daje możliwości wykorzystania przez rządzących nowych mediów jako mechanizmów komunikowania, celem oddziaływania swoim komunikatem na obywateli za pośrednictwem takich narzędzi jak blogi, mikroblogi, YouTube, gry komputerowe i inne. Przemysław Maj (2011, 58) zauważa, że Internet współcześnie jest równoległą względem tradycyjnych aren walki o wyborcę, która daje możliwości polaryzacji zwolenników i przeciwników, jest narzędziem rywalizacji aksjologicznej i programowej, propagandy i walki semantycznej, wykorzystywania kampanii negatywnych do deprecjonowania kontrkandydatów. Aktywność polityków w środowisku sieciowym daje szerokie możliwości dotarcia do potencjalnych wyborców i za pośrednictwem nowatorskich narzędzi daje sposobność wpływania na ich rzeczywiste zachowania i decyzje wyborcze, utrwalania postaw wyborczych czy polaryzację wyborców. Po drugie, demokracja 2.0 zasadza się na szerokich możliwościach wykorzystania narzędzi Web 2.0 przez obywateli. Nowe media stanowią tutaj mechanizmy nowatorskiego zaangażowania politycznego, którego ważną konsekwencją będzie oddziaływanie na poziom czynnego rzeczywistego uczestnictwa w wyborach. Sieciowa demokracja obywatelska staje się zasadniczym filarem demokracji 2.0 — platformą dyskusji politycznych, miejscem kształtowania opinii społecznej na tematy polityczne czy działań angażujących obywateli.

Z jednej strony demokracja 2.0 jest nieco bardziej sformalizowana, ukierunkowana na wykorzystywanie dostępnych narzędzi przez polityków celem unowocześnienia komunikacji z obywatelami, a tym samym dotarcia do coraz większych grup potencjalnych wyborców. Działania w tym obszarze muszą podlegać określonym regułom, choć należy zauważyć, że pomysłowość polityków jest tutaj bodźcem przyciągającym każdorazowo uwagę odbiorców. Jedną z nowości kampanii wyborczej Baracka Obamy w 2012 roku, w której wykazał się on dużym zrozumieniem użytkowników portali społecznościowych, było założenie serwisu „Pet Lovers For Obama” (<https://www.facebook.com/petloversforobama>). Na Facebooku zwierzęta domowe to jedno z bardziej popularnych treści zamieszczanych zdjęć. Demokrata zaproponował, by w stworzonym na potrzeby kampanii fan page’u zamieszczali fotografie swoich zwierząt z jakimś gadżetem z wizerunkiem Obamy. Najczęściej były to chustki, plakaty wyborcze, białe koszulki czy naklejki. Zdjęcia były pomysłowe, śmieszne, uaktywniały komentarze. Do momentu wyborów ponad 45 tys. użytkowników Facebooka zadeklarowało polubienie tej strony. W polskiej wirtualnej rzeczywistości politycznej interesującym przedsięwzięciem była próba zaistnienia (na wzór amerykańskich kandydatów na prezydenta) w grze Second Life. 1 października 2007 roku Mirosław Gilarz, radny miasta Krakowa, który startował do sejmu RP w 2007 roku z listy PiS, zaprezentował się zgromadzonym internautom w wirtualnym biurze. Polityk dał swoim wyborcom możliwość nawiązania z nim rozmowy, dyskusji o jego propozycjach programowych dla kraju. Z dru-

giej strony demokracja 2.0 jest ruchem „zarządzanym” przez potencjalnych wyborców. To oni otrzymują specyficzną swobodę uczestnictwa w płaszczyźnie polityki, a poprzez różnego rodzaju przedsięwzięcia mają możliwość wypowiedzenia się na temat kierunków prowadzonej w ich państwie polityki, komentowania jej aktorów, nawoływania ich do zmian. Jest to zdecydowanie mniej sformalizowany obszar działań niż polityka 2.0, a jego skuteczności należy upatrywać przede wszystkim w dwóch płaszczyznach. Pierwszą będzie kultura i prawowitość dyskusji, która ma z pewnością większą siłę oddziaływania na polityków. Wszelkie inicjatywy naruszające zwyczajowe normy będą częściej budziły większy bunt w krytykowanej tkance politycznej, tym samym będą deprecjonowane i nieuwzględniane w dyskursie między politykami a obywatelami. Drugim obszarem siły wirtualnego zaangażowania będzie aspekt psychologiczny tego typu aktywności, który zasadzał się będzie przede wszystkim na zyskiwanym poczuciu wpływu na działania publiczne, identyfikacji wyborców z innymi uczestnikami przedsięwzięć, intensywniejszemu poczuciu uczestnictwa w procesach decyzyjnych. Zaangażowanie wirtualne, niezależnie od bezpośrednich konsekwencji dla rzeczywistej polityki, zwiększa zainteresowanie tą płaszczyzną, mobilizuje obywateli do poszukiwania wiedzy politycznej, co ma swoje znaczenie dla procesu kształtowania się wartości politycznych obywateli i wzroście ich świadomości politycznej.

Poszerzenie możliwości zaangażowania politycznego obywateli poprzez dostępne narzędzia internetowe, zainteresowanie ich informacją polityczną oraz włączenie w proces komunikowania politycznego będzie istotnym czynnikiem wpływającym na chwiejność wyborczą. Będzie to oddziaływanie dwutorowe — demobilizacyjne i mobilizacyjne. Aspekt demobilizacyjny wirtualnych działań może być ukierunkowany systemowo — wówczas jego celem będzie zniechęcenie do udziału w wyborach lub partyjnie — wtedy ma on na celu zniechęcenie do poparcia określonego podmiotu politycznego w danej elekcji. Aspekt motywacyjny z kolei będą miały wszelkie przedsięwzięcia wpływające na wzrost odpowiedzialności za podejmowane w państwie decyzje, związane z zarysowanym wyżej wzrostem świadomości politycznej obywateli i rosnącym ich poczuciem zaangażowania. Sztandarowym przykładem będą działania podejmowane przez amerykańskich polityków w trakcie kampanii wyborczych, mające na celu zachęcenie wyborców nie tylko do udziału w działaniach wyborczych, ale także do aktywności w wyborach oraz odpowiednio ukierunkowaną lokację ich głosu. W ostatniej kampanii prezydenckiej 2012 roku każdy z kandydatów stworzył w Internecie ruch swoich zwolenników, zaangażowany, gotowy do dzielenia się swoimi pomysłami, solidaryzowania się, samodzielnego mobilizowania się na różnych płaszczyznach, pozyskujący kolejnych sympatyków. Przynależność do tego ruchu była już swego rodzaju deklaracją oddania głosu na kandydata, który firmował go swoim nazwiskiem. Zgodnie z mechanizmem reguły „stopy w drzwiach” (Cialdini 2007) wyborcy chętnie angażowali się w drobne przed-

siewzięcia, które nie tylko nie sprawiały im żadnych trudności, ale także były dla nich atrakcyjne, podczas gdy te mniejsze sprawy wiązały ich z kluczową dla kampanii kwestią — oddaniem głosu w wyborach prezydenckich. W 2012 roku wśród perfekcyjnie przygotowanych narzędzi w sieci, które skutecznie zachęcały potencjalnych wyborców do aktywności, zaliczyć należy możliwość dołączenia do stworzonych na oficjalnych platformach internetowych kandydatów grup, z którymi dana jednostka podziela wartości czy poglądy, m.in.: Latinos, African Americans, LGBT Americans, Young Americans (u Demokratów) czy rolników, katolików, byłych zwolenników Baracka Obamy, Żydów (u Republikanów). Interesującą formą zaangażowania był *fundraising*, czyli proces zbierania funduszy na działania wyborcze od osób indywidualnych. Z jednej strony można było przekazać dowolną kwotę pieniędzy w bardzo prosty sposób. Swoim zwolennikom Obama proponował wpłacenie kwot w wysokości od pięciu do tysiąca dolarów, z kolei Mitt Romney od piętnastu do pięciu tysięcy dolarów. Z drugiej, zwolennicy mogli założyć własny profil do pozyskiwania funduszy na działania wyborcze. Zakładając indywidualny portal, użytkownik z góry przewidywał, jaką kwotę może zgromadzić, po czym zachęcał swoich znajomych, przyjaciół, rodzinę do wspierania kampanii. Ta publicznie złożona deklaracja — niewymuszona i samodzielnie podjęta — była swego rodzaju psychologicznym gwarantem pozyskania zarówno funduszy, jak i kolejnych zwolenników³. Datki i ich udział w założonym planie prezentował specjalnie skonstruowany „barometr”, który odnotowywał jak dalece plan został zrealizowany. Dodatkową motywację stanowił ranking osób zbierających. Integracja i aktywizacja zwolenników kandydatów dokonywała się także na internetowych portalach społecznościowych, co było istotne z punktu widzenia potwierdzania przez innych postaw i wartości jednostki, bowiem jest to istotna zmienna determinująca stopień żywej sympatii. W badaniach Donna Byrne’a oraz Dona Nelsona (1965, 659—663) okazało się, że stopień sympatii względem innych osób był uzależniony od spostrzeganego podobieństwa. Im większe było podobieństwo postaw uczestników badań, tym diagnozowano wyższy stopień sympatii. Podobnie w badaniach Theodora NewComba (1961) — autor dowiódł, iż jedną z ważnych zmiennych warunkujących nawiązywanie przyjaźni są podzielane poglądy i postawy. Mechanizm podobieństwa istotny jest dla atrakcyjności interpersonalnej z dwóch ważnych powodów. Po pierwsze, jednostki podobne do nas dostarczają nam społecznego wsparcia dla własnych cech i wierzeń, potwierdzają nasze przekonania, że mamy rację. Świadomość ta wzbudza poczucie przynależności. Po drugie, można przypuszczać, że myślimy negatywnie o osobach, które się z nami nie zgadzają w ważnych kwestiach (Aronson, Wilson,

³ Zgodnie z mechanizmem reguły konsekwencji, jednostki po dokonaniu wyboru starają się dotrzymać danego słowa, dzięki czemu zachowują poczucie bycia uczciwymi i konsekwentnymi (Cialdini 2007).

Akert 1997, 417—419). Tym samym działania te jednoznacznie ukierunkowane były na podkreślanie wyrazistej granicy między zwolennikami jednego kandydata i sympatykami drugiego i aktywizowały ich do udziału w wyborach (więcej o amerykańskich wirtualnych kampaniach prezydenckich: Mazur, Turska-Kawa 2010; Turska-Kawa 2013C).

Rachel Gibson, Paul Nixon, Stephen Ward (2003) zauważają, że oddziaływanie nowych mediów na zachowania wyborcze mogą projektować kilka możliwych scenariuszy, które w różny sposób zmieniają proces formowania i utrzymywania więzi między partiami politycznymi a wyborcami. Scenariusze te można uszeregować na kontinuum od tych, które postrzegają wpływ nowych technologii na demokrację destrukcyjnie do takich, które prognozują ożywienie różnych form partycypacji, w tym partycypacji wyborczej.

1. Erozja demokracji bezpośredniej — niektórzy komentatorzy sugerują, że nowe technologie IT oznaczają koniec tradycyjnych struktur reprezentacji, takich jak partie, gdyż technologie te oferują obywatelom coraz szerszy zakres opcji bezpośredniego uczestnictwa w tworzeniu polityki, poprzez głosowanie przez Internet, referenda i fora dyskusyjne niezależne od kontroli partii (Morris 1999).
2. Intensyfikacja pluralizmu — inni badacze sugerują, że choć pełnowymiarowa erozja tradycyjnych form reprezentacji jest mało prawdopodobna i nie czeka nas powrót do demokracji bezpośredniej typu ateńskiego, to jednak nowa era medialna w pewnym wymiarze zredukuje najpewniej rolę tradycyjnych organizacji reprezentujących. Jednakże, równocześnie Internet może się okazać platformą aktywizacji dla wielu obywatelskich inicjatyw i przedsięwzięć skoncentrowanych na pojedynczych, konkretnych problemach, w tym kampanii protestu — oferując szeroki wachlarz opcji angażujących obywateli i stanowiąc tym samym konkurencję dla partii politycznych (Bimber 1998).
3. Ponowne ożywienie partycypacji politycznej — niektórzy komentatorzy utrzymują, że nowe technologie mogą zostać wykorzystane przez partie polityczne, by skłonić odbiorców do ponownego zaangażowania się i dać impuls do szerszej partycypacji wykorzystującej struktury partyjne (Depla, Tops 1995). W szczególności, autorzy sugerują, iż partie wykorzystają interaktywny potencjał technologii do rekrutacji nowych członków, zaś technologia pozwoli samym członkom partii na większą kontrolę nad politykami oraz elitami partyjnymi.
4. Zmiany w płaszczyźnie organizacyjnej i administracyjnej — nieco mniej radykalne głosy sugerują, że partiom uda się zaprząć część potencjału nowych technologii IT i mediów, choć niekoniecznie tych zawierających element uczestnictwa. Partie raczej wykorzystają dostęp do informacji i szybkość Internetu w procesach modernizacji i zwiększenia wydajności swoich istniejących już rozwiązań, w jedynie ograniczonym sposobie,

odczuwając ich wpływ na swoje funkcje partycypacyjne i reprezentacyjne (Gibson, Ward 2000).

5. Brak jakiegokolwiek zmiany — wreszcie, przeciwnie do hipotez zakładających zmiany, niektórzy autorzy zasugerowali po prostu, że Internet najpewniej nie wywrze wielkiego wpływu na partie, gdyż nie jest tak naprawdę medium politycznym, lecz zdominowanym przez konsumerystyczne tematy seksu, sportu i zakupów. W konsekwencji Internet promować będzie politykę w jej tradycyjnym kształcie (Margolis, Resnick 2000).

Zauważyć należy, że wskazane scenariusze projektowane były na początku XXI wieku, zatem ponad dekadę temu. Z dzisiejszej perspektywy na pewno odrzuceniu uległ ostatni scenariusz, który mówi o braku zmian, jednak zakres oddziaływania Internetu na zaangażowanie polityczne obywateli jest różny w różnych państwach i odmienny w rozmaitych płaszczyznach zaangażowania obywatelskiego. Mechanizmy polityki 2.0 są coraz szerzej wykorzystywane przez polityków i partie polityczne w zakresie komunikacji z otoczeniem zewnętrznym, zwiększenia efektywności podejmowanych przedsięwzięć, co pośrednio ma prowadzić do zwiększenia poparcia wyborczego. Szczególnie ważna jednak z przedmiotowego punktu widzenia niniejszej książki jest sieciowa demokracja obywatelska, czyli działania podejmowane przez obywateli za pomocą nowych mediów, mające na celu wyrażenie swą formą i treścią sprzeciwu wobec określonej sytuacji politycznej. W ostatnich dekadach coraz więcej ruchów zaczęło wykorzystywać potencjał Internetu. Jako przykłady można wskazać: (1) powstanie pokolenia tzw. „lajków” w Rosji — użytkowników serwisów społecznościowych, którzy stali w opozycji do mocarstwowych działań klasy politycznej skupionej wokół środowiska „Jednej Rosji” (Kwiatkowska 2011, 51); (2) powstanie tzw. Ruchu Oburzonych w Madrycie — samoorganizującego się pierwotnie w Internecie zrzeszenia, występującego przeciwko skutkom kryzysu przejawiającego się rekordowo wysokim bezrobociem w Hiszpanii, wysokim cenom mieszkań i korupcji politycznej; (3) zainicjowanie w sytuacji kryzysu gospodarczego w Islandii i utraty zaufania do klasy politycznej ruchu obywateli w sieci, którzy za cel postawili sobie spisanie nowej konstytucji przez użytkowników Internetu — media społecznościowe stanowiły platformę w ramach której obywatele projektowali kształt nowego najważniejszego w państwie dokumentu (<http://www.thjodfundur2010.is/>). Tego typu działania są organizowane w przestrzeni wirtualnej wśród jej użytkowników, którzy za jej pośrednictwem szukają wpływu na realne wydarzenia. Swoją istotą mogą wpływać na poziom chwiejności wyborczej w płaszczyznach przedstawionych poniżej.

1. Sprawowanie kontroli obywatelskiej — poprzez publiczne demaskowanie nieprawidłowości w zakresie podejmowania ważnych decyzji wagi państwowej i/lub w zakresie aktywności politycznej podmiotów politycznych środowiska sieciowych ognisk samoaktywizujących się wymuszają większą

transparentność działań politycznych oraz w znaczącym stopniu ograniczają intencjonalne działania niezgodne lub lawirujące na granicy prawa.

2. Zwiększenie świadomości politycznej obywateli — poprzez intensywne dostarczanie opinii publicznej informacji na temat wydarzenia, które zainicjowało ruch, organizatorzy zwracają uwagę innych obywateli na procesy w państwie, w wyniku których dochodzi do podjęcia decyzji ważnych dla obywateli. Internet daje możliwości szerokiego wykorzystania informacji, które nie znalazłyby miejsca z uwagi na swą formę i treść w tradycyjnych mediach.
3. Zwiększenie partycypacji politycznej — poprzez uczestnictwo w inicjowanych w sieci ruchach obywatelskich, których celem jest oddziaływanie na procesy państwowe. Obywatele uzyskują możliwość osobistego zaangażowania w procesy decyzyjne w państwie oraz wywierania na nie wpływu w stopniu zdecydowanie wyższym niż tradycyjnie.
4. Zwiększenie poczucia podmiotowości politycznej obywateli — Internet umożliwia wyjście poza tradycyjny — często już dzisiaj niewystarczający — model interakcji w relacjach politycy — wyborcy. Sieć otwiera możliwości wielostronnej komunikacji politycznej. Dzięki wirtualnej przestrzeni oddziaływania użytkownicy-obywatele uświadamiają sobie swój potencjał i możliwości szerszej niż dotychczas partycypacji w podejmowaniu ważnych państwowych decyzji, które w tradycyjnym modelu komunikacji ograniczały ich możliwości oddziaływania.

Powyższe czynniki sprzyjają mobilizacji obywatelskiej oraz zwiększają zaangażowanie uczestników w debatę publiczną⁴. Należy jednak zauważyć, że są to aktywności ważne z punktu widzenia obywatelskiego — zwiększają świadomość polityczną, poczucie podmiotowości politycznej, jednak z uwagi na fakt, że są one najczęściej odpowiedzią na bieżące wydarzenie, kontrowersyjny zapis ustawowy, sporne działania władz to przyjmują najczęściej charakter incydentalny, co w praktyce oznacza, że zwiększają one chwiejność wyborczą. Każdorazowo zawiązany ruch aktywizuje rzesze wyborców, którzy przyłączają się, chcąc zaprotestować, wyrazić swoją opinię, wziąć udział w debacie publicznej na określony, ważny dla nich temat. Często efekt tej dyskusji obserwowany jest w najbliższych wyborach, w których obywatele mają najsilniejszą bezpośrednią możliwość wpływu na podmioty decyzyjne. Tym samym dany ruch zwiększy intensywność przesunięć na scenie wyborczej, jednak trudno prognozować o stałości tych zachowań w dłuższym czasie.

⁴ Warto zasygnalizować, że słabym punktem tego typu mobilizacji jest fakt, że w zdecydowanej większości są to ruchy przeciw realnej polityce — najczęściej przeciwko podmiotom politycznym bądź też decyzjom przez nie podejmowanym. W dłuższej perspektywie czasu może to prowadzić do obniżenia społecznego zaufania względem klasy politycznej poprzez jej publiczne długotrwałe krytykowanie.

3.6. Przywództwo polityczne i partyjne

Ważnym czynnikiem moderującym chwiejność wyborczą jest postrzegana społecznie siła przywódcy politycznego danej partii. Przywódca ten odgrywa rolę nie tylko reprezentanta partii politycznej, ale przede wszystkim projektuje jej działania zgodnie z programem i ideologią danej partii oraz jest stroną w negocjacjach między nią a innymi podmiotami na scenie politycznej. Ponadto odgrywa zasadniczą rolę w kształtowaniu relacji pomiędzy zespołami zadaniowymi w danej partii oraz jej członkami — wyznacza kierunki ich aktywności, zarządza systemem kar i nagród, mobilizuje do pracy, wyzwajając w nich potencjał ważny dla realizacji podejmowanych przez partię przedsięwzięć. Dobry przywódca polityczny posiada zatem nie tylko wiedzę i doświadczenie, ale również określone kompetencje i umiejętności pozwalające mu efektywnie kierować zespołem.

Można przypuszczać, że silne przywództwo będzie nie tylko wiązało partię wewnątrznie, zapewniało spójną i efektywną realizację jej celów, ale również będzie łączyło wyborców z partią, stabilizując ich zachowania wyborcze. Źródłem tej trwałej relacji będzie pewność wyborców co do kierunków aktywności partii politycznej oraz swoista przewidywalność jej działań, które dla wyborcy będą stanowiły źródło bezpieczeństwa, że aktywność powyborcza partii będzie zgodna z pożądanymi przez wyborcę kierunkami. Silny przywódca partyjny jest bowiem sterem danej partii i nie dopuszcza do rozpadu jej struktury, inicjowania frakcji czy forsowania polityki odbiegającej od priorytetowej linii partii, którą wsparli wyborcy. Z kolei słabe przywództwo partyjne może zaszczerpać w wyborcach niepewność co do możliwości zrealizowania planowanych działań partii politycznej, bowiem przywódca w większej mierze pełni rolę lidera formalnego, który nie ma wśród swoich podwładnych stabilnego poważania, a jego wiedza, doświadczenie i kompetencje kierownicze nie czynią z niego ostatecznego odniesienia w działaniach członków. Taki klimat sprzyja powstawaniu inicjatyw oddolnych, które forsują swoje stanowiska i podejmują często nie do końca spójne z główną linią programową partii przedsięwzięcia. Kierunki aktywności takiej partii trudne są do przewidzenia dla wyborców, co więcej, możliwe jest podejmowanie przez nią inicjatyw, które dalece będą odbiegać od tych, wspartych przez wyborców.

Różne mogą być źródła siły politycznego przywódcy. Klasyczną typologię stylów kierowania zaprezentował Rensis Likert (1961). Adaptując teorię autora na grunt polityczny możemy wyróżnić cztery style, które odwołują się do klimatu, który przywódca partyjny stwarza członkom danej partii i sposobu, w jaki nawiązuje z nimi relacje. W teorii tej kierowanie traktowane jest jako proces wpływania na członków partii, który zapewnia im określoną przestrzeń własnej inicjatywy. Pierwszy z wyróżnionych stylów to autokratyczno-

-despotyczny. Wytwarza on atmosferę, w której członkowie danej partii nie komunikują się z przywódcą swobodnie, nie projektują wspólnie z nim podejmowanych aktywności. Ich rola sprowadza się do bezdyskusyjnego akceptowania zdania zwierzchnika i wykonywania jego poleceń. W takiej strukturze system nagród i kar jest wyraźnie określony. Kary często przydzielane są za zachowania niezgodne z wytyczaną przez przywódcę strategią danej partii. Relacje między członkami danej partii a ich przywódcą są wyznaczone przez ścisłą kontrolę ich działań i zasadniczy brak zaufania. Drugi styl — autorytarno-życzliwy — prezentuje podobną wizję kierowania jak w przypadku przywódcy autokratyczno-despotycznego, jednak przywódca ten stara się tego nie okazywać podwładnym. Nieustannie próbuje sprawiać wrażenie dobrego przyjaciela, w którym członkowie partii mają zawsze wsparcie, wykazuje pozorne zainteresowanie ich sprawami, publicznie wspiera ich działania i broni ich, jeśli sytuacja tego wymaga. Styl ten często nazywany jest paternalistycznym, bowiem przywódca odgrywa w nim rolę ojca — nie dąży do partnerstwa, chce zachować relację pionową, jednak w praktyce jego kierowanie odbywa się na zasadzie wydawania poleceń i egzekwowania ich realizacji. Jego przekazy zgodne są jedynie z jego filozofią, jednak stwarza wrażenie, że liczy się w tej kwestii ze zdaniem pozostałych członków partii. Przyjmując trzeci styl — konsultatywny — przywódca jest rzeczywiście zainteresowany tym, co członkowie partii sądzą o podejmowanych przez niego działaniach, jakie postulują rozwiązania pojawiających się problemów, jakie jest ich zdanie w różnych sytuacjach. Wysłuchuje ich, bierze pod uwagę ich opinie w procesie podejmowania decyzji. Przywódca taki nie przyjmuje jednocześnie wszystkich uwag w trakcie konsultacji, jednak uważa, że doświadczenie, wiedza i inne czasem spojrzenie mogą w wielu sytuacjach przyczynić się do wypracowania lepszych rozwiązań. Ostatni styl — demokratyczny — charakterystyczny jest dla tych przywódców, którzy zapewniają członkom swojej partii dużą dozę autonomii w działaniach. Biorą oni aktywny udział w podejmowaniu decyzji zespołowych. Przywódca taki jest przekonany, że przekazanie odpowiedzialności członkom partii sprawi, że ich motywacja do pracy na rzecz wspólnych celów będzie większa, a samodzielność i zaufanie względem członków partii będą inicjowały bezpośrednio dyscyplinę i lojalność. Przedstawione cztery style będą przekładały się na postrzeganą przez wyborców pozycję przywódcy w danej partii politycznej, warunkowaną poziomem autonomii w zakresie kierowania nią i podejmowania decyzji. Jej większa siła implikuje silniejsze przekonanie wyborców, że polityka powyborcza danej partii będzie zgodna z tą, zakładaną przez jej lidera, którą swoim głosem wyborczym akceptują i oczekują w realizacji. Można zatem przypuszczać, że style autorytarno-życzliwy oraz autokratyczno-despotyczny będą w większym stopniu stabilizowały zachowania wyborcze. Style konsultatywny oraz demokratyczny z punktu widzenia wyborców będą implikowały większą chwiejność wyborczą,

opartą na słabym przekonaniu wyborców, że obietnice wyborcze będą realizowane w oczekiwanym kierunku, a polityka partyjna będzie spójna z projektowaną przez lidera linią. Brak pewności wyborców będzie się zasadzał na możliwościach przeforsowania różnych równoległych działań partyjnych oraz zmianie kierunków polityki z uwagi na powstawanie oddolnych partyjnych ruchów, niekoniecznie zgodnych z linią programową i ideologiczną danej partii.

Interesującą typologię przywództwa, mającą również zastosowanie na gruncie politycznym, zaprezentowali Charles Manz oraz Henry Sims Jr (Za: Salam, Cox, Sims 1996, 185—209). Pierwszym stylem jest silny człowiek, w komunikacji z zespołem stosujący przede wszystkim polecenia i nakazy, których wykonywanie warunkowane jest odczuwanym przez członków partii strachem. Źródłem jego władzy jest silna pozycja przywódcza. Drugi styl partyjnego przewodzenia to negocjator, który opiera się na negocjowaniu stanowisk pomiędzy przywódcą a członkami danej partii. Wykonywanie poleceń odbywa się na fundamencie wymiany, którą warunkują przewidywane nagrody i kary. Wizjoner — trzeci styl przywództwa — inicjuje procesy wzajemnych zależności pomiędzy członkami danej partii i ich przywódcą, oparte na wzajemnym inspirowaniu się, zarażaniu wizjami politycznego ładu i swoistym idealizmem spajającym partię. Ostatni styl — superlider — nieustannie wspiera członków partii w ich działaniach, przekazuje im odpowiedzialność za politykę partii, rozwija w nich zdolności samoprzewodzenia, poprzez stosowanie optymalnego systemu nagród i reprimend. Superlider wspiera kulturę samodzielnego wyznaczania celów. We wskazanej typologii jedynie silny człowiek daje pewność, że zaproponowana wyborcom polityka, wartości, które ją wypełniają, będą stabilnie realizowane przez członków partii pod kontrolą jej przywódcy. Tym samym będzie on w większym stopniu stabilizował zachowania wyborcze w czasie. Pozostałe trzy style dopuszczają szerokie możliwości bieżącego współtworzenia kierunków działań ugrupowania przez wszystkich członków danej partii, co może implikować wzrost chwiejności wyborczej.

Siła przywódcy politycznego może być również wiązana z wyznawaną przez niego filozofią kierowania, która poprzez sposób zarządzania partią jest dostępna wyborcom. Douglas McGregor (1960) filozofię tę sprowadza do kontinuum, na którego krańcach znajdują się bieguny X oraz Y. Filozofie te to zestaw pewnych założeń na temat natury ludzkiej, które są fundamentem sposobu, w jaki przywódca traktuje członków partii. Filozofia X to przekonanie, że ludzie mają wrodzoną niechęć do pracy i na ile mogą, starają się jej unikać, przy zachowaniu pozorów dużego zaangażowania. Ambicje podwładnych są najczęściej słabe, priorytetowy jest dla nich spokój. Takie przekonania implikują w przywódcy konieczność przymuszania do pracy, drobiazgowego kontrolowania członków partii w ich aktywnościach oraz poddawania ich ścisłej dyscyplinie oraz formalnej kontroli zewnętrznej w toku wykonywania poleceń. W relacjach budowanych na takich założeniach brak miejsca na inicjatywy

ze strony członków partii, na ich samodzielność, a polityka partii sprowadza się do linii wytyczanej przez jej przywódcę. Filozofia Y z kolei opiera się na przeświadczeniu przywódcy, że swoją pracę członkowie partii wykonują nie tyle z obowiązku, ale odczuwanej wewnętrznej potrzeby. Ich działania motywowane są przez zobowiązania wobec wyborców, którzy powierzyli im swoje zaufanie, dzięki temu są wykonywane z największą starannością. Rola przywódcy powinna się w tym przypadku sprowadzać do stawiania członkom partii ambitnych zadań, udzielania im rad i wskazówek oraz kontroli osiągniętych rezultatów. W działaniach pozostawia dużą przestrzeń na samodzielność i kreatywność członków partii. Większą stabilność zachowań wyborczych będzie implikowała filozofia X, która — podobnie jak style autorytarno-życzliwy, autokratyczno-despotyczny czy silny człowiek — zapewnia większe bezpieczeństwo w zakresie przewidywania działań powyborczych partii politycznej. W tym wypadku będą one trwale zgodne z przekonaniem przywódcy partyjnego, który będzie je narzucał i egzekwował w zakresie realizacji zadań przez członków danej partii. Taki przywódca nie pozostawia miejsca na inicjatywy niezgodne z wytyczaną przez niego ścieżką aktywności danej partii, jak również wymaga pełnego podporządkowania jego poleceniom. Z kolei filozofia Y w praktyce będzie przekładała się na większą chwiejność wyborczą. Nawet jeśli kreowana przez przywódcę partyjnego linia partii jest akceptowana przez wyborców, a jego osoba ceniona przez elektorat to preferowany przez niego styl kierowania partią nie zapewnia im poczucia pewności, że będzie ona w pełni realizowana w działaniach powyborczych partii. Tym samym w perspektywie lat filozofia ta będzie implikowała większą chwiejność wyborczą zarówno partyjną, jak i systemową, gdy wyborcy, nie odnajdując partii spełniającej ich oczekiwania będą rezygnowali z udziału w elekcji.

Specyficznym źródłem siły przywództwa partyjnego może być również przypisywana mu przez wyborców danego ugrupowania charyzma. Tak rozumiana siła będzie miała swoje źródła nie tyle w percepcji relacji między przywódcą partyjnym a członkami danej partii oraz sposobie kierowania nią, ale będzie kształtowana bezpośrednio na linii przywódca partyjny — wyborcy partii. Jak zauważa Mirosław Karwat (2001), charyzma nie jest realnym atrybutem, ale efektem społecznych wyobrażeń, powszechnego wrażenia cudowności i niepowtarzalności danego lidera. Ten sposób spostrzegania tego rodzaju panowania jest adekwatny do ujęcia relacyjnego przywództwa, w którym charyzma nie jest definiowana w kategoriach indywidualnych cech czy kompetencji jednostki (np. nieprzeciętnej inteligencji, uroku osobistego), ale stanowi rezultat społecznej percepcji ludzi (zob. Katz 1973, 203—233; Post 1986). John Jermier (1993, 221), definiując charyzmę zauważa, że „nie jest to rzecz w posiadaniu jednostki”, ale „proces, który może zaistnieć tylko w relacjach społecznych”. Z kolei Katherine Klein i Robert House (1995, 183) utrzymują, że charyzma nie występuje odrębnie w liderze czy jego zwolennikach, ale w „relacjach między

przywódcą, który przejawia cechy charyzmatyczne i jego zwolennikach, którzy są otwarci na lidera o takich cechach, przy sprzyjającym kontekście sytuacyjnym”. Autorzy ci przyrównują charyzmę do ognia, który rozpala zaangażowanie i energię w zwolennikach politycznego przywódcy. Charyzma w tej metaforze to produkt składający się z trzech elementów:

- iskry — lidera o określonych cechach indywidualnych;
- łatwopalnego materiału — zwolenników, którzy są podatni na charyzmę;
- tlenu — środowiska, które podtrzymuje i sprzyja charyzmie.

Charyzma sama w sobie nie jest ani iskrą, ani łatwopalnym materiałem, ani tlenem — jest produktem związku tych trzech czynników (1995, 183).

Podobnie jak w każdym przywództwie, bez zwolenników lider traci swą moc i siłę. Fakt ten podkreśla istotę związku przywódców i zwolenników, jest to także integralny aspekt charyzmatycznego przywództwa. By można jednak mówić o charyzmatycznym przywództwie relacja ta musi charakteryzować się określonymi cechami. Operacjonalizując charyzmę przez pryzmat relacji na linii przywódca — zwolennicy, Ann Wilner (1984, 8) wskazuje na następujące cechy:

- przywódca postrzegany jest przez swoich zwolenników jako osoba nadludzka (ang. *superhuman*);
- zwolennicy ślepo wierzą we wszelkie wypowiedzi przywódcy;
- zwolennicy bezwarunkowo wypełniają wszelkie dyrektywy przywódcy;
- przywódca otrzymuje od zwolenników wsparcie emocjonalne.

Można zatem zauważyć, że charyzmatycznemu liderowi przypisywana jest swoista tytaniczna moc, która stanowi uzasadnienie dla jego nieograniczonej siły decyzyjnej skuteczności działania. Ponadto jest to wizerunek nacechowany emocjonalnie, jak wskazuje Urszula Jakubowska (2002, 100), „pojawienie się przywódcy politycznego powoduje silne pobudzenie emocjonalne u jego zwolenników i równie silne pobudzenie, lecz o znaku ujemnym, u przeciwników”. Charyzmatyczne przywództwo, jak konstatują Daniel Katz i Robert Kahn (1978), powinno także cechować się dystansem społecznym. Codzienna, pielęgnowana zażyłość ze zwolennikami lidera może być destrukcyjna dla iluzji magii, jaką powinien on epatować. O przywódcy, który częściej spotyka się z sympatykami oraz pojawia się w różnych sytuacjach zwolennicy mają zdecydowanie więcej informacji. Ta bliskość niejednokrotnie ukazuje wady, trudności w zachowaniu się w określonych sytuacjach, neutralizuje magiczną aurę. Z kolei brak informacji, który wynika z pielęgnowania dystansu w relacjach przywódca — zwolennicy, najczęściej implikuje konieczność ich uzupełnienia przez grupę. Klasyczna teoria atrybucji Fritza Heidera (1958) stanowi, że ludzie mają właściwość postrzegania otoczenia jako spójnego oraz poddającego się kontroli, tym samym, jednostka dąży do określenia przyczyn zachowań innych ludzi, aby stali się częścią przewidywalnego środowiska. Z kolei model soczewki Egona Brunswika (1956), będący próbą zrozumienia zachowania człowieka w jego naturalnym środowisku stanowi, że wnioskowanie o zachowaniu innych ludzi wią-

że się z mniej lub bardziej trafnymi wskazówkami, które obserwator uzyskuje, odwołując się do posiadanych i możliwych do zdobycia informacji o aktorze — jego wcześniejszych zachowań, znanych cechach podmiotu. Oczywiście im jest więcej tych informacji, tym większe prawdopodobieństwo postawienia trafnej opinii o podmiocie zachowania. Jednak charyzma nie wymaga, a wręcz unika stawiania rzetelnej charakterystyki przywódcy, bowiem wielość i różnorodność informacji, jak zaznaczono, demaskuje wyjątkowość przywódcy, podkreślając jego zwyczajność. Dystans zapewnia dostępność niewielkiej ilości wskazówek, często konkretnie wyreżyserowanych, których treści stanowią uzupełnienie luk informacyjnych wśród zwolenników.

Partie polityczne mogą być również postrzegane nie tylko przez pryzmat przywódcy, ale polityka, który z uwagi na specyficzne charakterystyki staje się społeczną wizytówką partii. Jednostka ta oczywiście może być równolegle przywódcą, jednak może nią być każdy inny członek danej partii, który swoją osobą będzie spajał z nią wyborców. Wytworzenie silnych więzi na linii polityk — wyborcy, rzadziej opartych na programowych założeniach prowadzonej przez partię, z której wywodzi się polityk, częściej natomiast na emocjach czy poparciu mediów — nie jest jednak czynnikiem stabilnie spajającym wyborców z partią, co ma miejsce zdecydowanie częściej w relacji wyborcy — przywódca partyjny. Popularność polityków, która warunkuje większe zainteresowanie daną partią w wyborach często wywodzi się z incydentalnych wydarzeń, w których swoim zachowaniem przyciągnęli oni uwagę opinii publicznej. Sprawia to, że reguły wyznaczające kierunek kampanii wyborczej opartej na zjawisku personalizacji rządzą się innymi, mało trwałymi krótkotrwałymi zasadami. Ich długoterminowe cele, ukierunkowane na zacieśnianie więzi między wyborcami a partiami politycznymi w tym wypadku zastępowane są przez krótkoterminowe czy nawet incydentalne działania, mające w konsekwencji przynieść wygraną „tu i teraz”. Będą to więzi oparte o swoiste rozszerzenie mechanizmu identyfikacji z politykiem na partię, którą on reprezentuje. Obiektywnie będą zmniejszały poziom chwiejności wyborczej, co ma swe źródła przede wszystkim w charakterze owych więzi. Personalizacja władzy politycznej osłabia znaczenie partii jako całości — wraz z systemem wartości, który reprezentuje, kierunkiem polityki, którą realizuje — wzmacnia natomiast siłę oddziaływania poszczególnych jednostek, które wcale nierzadko w luźny sposób związane są ze swoim zapleczem partyjnym. Ponadto należy podkreślić, że w proces kreowania kampanii wyborczej opartej na procesie personalizacji, w którym większą wagę przykładą się do przedstawiania wizerunku danej osoby (przez pryzmat której partia jest identyfikowalna społecznie) niż do wizerunku partii jako całości jest zdecydowanie łatwiejszy. Daje on możliwości większego wpływu na komunikaty emitowane społecznie niż w przypadku projektowania wizerunku partii jako całości, na który składa się praca (wypowiedzi, zachowania, zaangażowanie) każdego jej członka.

Proces personalizacji coraz częściej uznaje się za fundamentalną cechę współczesnej polityki (McAllister 2007, 585). Odnosząc się do definicji ujmowanych w literaturze przedmiotu autorzy zwracają zgodnie uwagę na dwie ważne kwestie (np. Lass 1995; Stern, Graner 2002; Langer 2007). Po pierwsze, personalizacja to proces przeniesienia uwagi wyborców z partii na polityków. Wzrost znaczenia osobistych charakterystyk poszczególnych polityków coraz częściej zastępuje te płaszczyzny, które pierwotnie były fundamentem budowania trwałych i stabilnych relacji między partią polityczną a jej elektoratem. Jak wskazują Adam Silke i Michaela Maier (2010, 213), personalizacja wiąże się ze zniesieniem uwagi z problemów na ludzi i, jak zaznaczono, z partii na poszczególnych działaczy. Tym samym wartości czy oparta na nich ideologia partyjna stają się drugorzędne względem, jak to określa Bruce Newman (1999), fabrykowanych wizerunków. Wynika z tego druga wymagająca podkreślenia kwestia — we wskazanym procesie nie tyle liczą się polityczne kompetencje poszczególnych działaczy, polityków, ale ich wizerunek, który staje się wyzwaniem dla specjalistów od marketingu politycznego.

Ważnym przyczynkiem, który w dużym zakresie sprowokował procesy personalizacji jest rozwój środków masowego komunikowania, które odgrywają w kampaniach wyborczych znaczącą rolę jako pośrednik między kandydującymi podmiotami a potencjalnymi wyborcami (zob. więcej: Turska-Kawa 2013D). Stanowią one swoiste pole walki politycznej, toczącej się na oczach widza-wyborcy. Zwiększająca się szybkość informacji, rozwój nowych technologii informacyjnych, dających mediom możliwość wpływu na społeczeństwo, powszechny dostęp do środków masowego komunikowania, zapewniły zainteresowanym możliwość śledzenia poczynąń konkurujących o mandaty podmiotów politycznych i jednocześnie kształtowania własnej opinii na ich temat. Bezpośrednim efektem tej zmiany stała się większa dbałość o techniki kreowania wizerunku (Lilleker 2006, 30 i nast.). Istotne jest to, że w procesie tym zdecydowanie bardziej liczą się osoby, nazwiska, magnetyzujące osobowości aniżeli partie polityczne jako całości. Stąd wzrastająca rola mediów i ich zaangażowanie w kampanie wyborcze wspierają procesy personalizacji, pomniejszając rolę stabilnych więzi politycznych.

Interes mediów ukierunkowany na zainteresowanie jak największej ilości widzów wymusza określone treści i formę komunikatu, tym samym media jako pośrednik między sceną polityczną a potencjalnymi odbiorcami nie pełnią roli jedynie nadawczej, ale tworzą swoiste sito, w którym informacje zwykłe, nudne i mało poruszające zostają odrzucone. Zatem dbałość polityków dążących do roli przywódczej o „trafny” wizerunek nie jest ukierunkowana wyłącznie na potrzeby wyborców, ale także na potrzeby odbiorców określonych przekazów medialnych. Media z uwagi na coraz większe możliwości technologiczne oraz społeczne, zasadzające się na intensywności oddziaływania na odbiorcę, przestają być środkami wyłącznie przekazującymi informacje, ale pełnią rolę kre-

acyjną w odniesieniu do przekazu. Aranżując swoisty spektakl przed widzami zapraszają do niego konkretnych aktorów-polityków oraz inscenizują na własny użytek określone informacje. W spektaklu tym, mimo wyraźnie wyznaczonych wymogów dotyczących jakości informacji, elementy prawdy ścierają się z fikcją. W procesie budowania więzi między przywódcą politycznym a jego zwolennikami zmniejsza się rola rzeczywistych kompetencji i zdolności jednostki, którym pierwotnie nadawano znaczącą rolę w osiąganiu funkcji przywódczej. Jednocześnie nowe przmioty zyskują na znaczeniu. Wśród nich na plan pierwszy wysuwają się te, które decydują o pozytywnym związku danego polityka z dominującymi środkami masowego przekazu: jego atrakcyjność dla mediów (fizyczna dostępność, umiejętność wystąpień publicznych) oraz zdolność wpływania na media celem uaktywnienia w pożądanym kierunku określonych form ich oddziaływania na zachowania wyborcze widzów. Tak zarysowany kierunek zmian przypieczętować można słowami Manuela Castellsa: „każda władza przechodzi przez media” (Dybel, Wróbel 2008, 67).

Z całą pewnością można powiedzieć, że we współczesnych demokracjach trend personalizacji jest wyraźny w sposobie prowadzenia kampanii wyborczych, projektowaniu wizerunków politycznych, przedstawianiu zasadniczych kwestii programowych. Zjawisko to niesie z sobą ważne następstwa dla relacji budowanych pomiędzy wyborcami a partiami politycznymi oraz w dalszej perspektywie — wzorców polityki wyborczej. Wśród najważniejszych konsekwencji personalizacji, które mają istotne przełożenie na poziom chwiejności wyborczej należy podkreślić poniższe.

1. Spłylenie i destabilizację więzi między partiami politycznymi a wyborcami — zjawisko personalizacji przenosi punkt ciężkości nie tylko z partii na poszczególnych polityków, ale także zastępuje trwale fundamenty identyfikacji powierzchownymi i doraźnymi.
2. Większą autonomię działań liderów partyjnych — zdając sobie sprawę z własnej pozycji w partii, której poparcie społeczne w dużej mierze uwarunkowane jest ich popularnością, dysponują oni szerszym polem podejmowanych aktywności, które nie do końca muszą mieścić się w zakresie ścisłego programu partii. Poparcie partii politycznej warunkowane nie tyle identyfikacjami politycznymi czy oceną jej działań, ale przede wszystkim wizerunkiem jej lidera częściej daje mu, z jej strony przyzwolenie na autonomiczne decyzje, które w przypadku innych mało wyrazistych społecznie członków nie miałyby miejsca.
3. Zmianę strategii prowadzenia kampanii wyborczej — kampanie wyborcze coraz częściej oparte są w takiej samej (lub większej) mierze o wizerunki osobiste, co o treści partyjne czy programowe (Bowler, Farrell 1992; Mancini, Swanson 1996).
4. Niestabilność — elementy rządzące personalizacją poddają się czasowym trendom. To, co dziś jest atrakcyjne dla mediów, czemu starają się

sprostać politycy, może nie być już atrakcyjne w kolejnej elekcji. Oznacza to, że trudno przewidzieć w dalszej niż bieżąca elekcja zachowania wyborców nawet na podstawie ich szczegółowych charakterystyk. Incydentalne identyfikacje mogą nie odnajdywać miejsca w kolejnych wyborach, tym samym wraz z rosnącą intensyfikacją trendu personalizacji można przewidywać, że chwiejność wyborcza będzie się zwiększała.

Przykładem bezpośrednio powiązany z wskazanym nurtem jest zjawisko oddawania głosu na różne listy partyjne — na przykład w wyborach do sejmu i do senatu (ang. *split-ticket voting*) — gdzie jednostka popiera raz kandydata jednej partii, a na drugiej liście — innej, konkurencyjnej partii. Wśród przyczyn tego zjawiska badacze wyraźnie wskazują na osłabienie identyfikacji wyborców z partiami politycznymi (np. Niemi, Weisberg 1984, 501; Burden, Kimball 1998, 538) oraz ideologiczne zacieranie się granic między podmiotami politycznymi (Fiorina 1992, 389 i nast.). Podkreśla się także, że nasila się ono, kiedy wyborcy są rozczarowani kandydatem wystawionym przez partię, z którą się identyfikują — uważają, że brak mu charyzmy lub jego wizerunek, przedstawiany na przykład w mediach, nie jest dla nich satysfakcjonujący (Frymer, Kim, Bimes 1997, 196).

3.7. Wiek wyborców

Wśród wielu czynników socjodemograficznych podnoszonych jako kontaminatory chwiejności wyborczej najczęściej wskazuje się kwestie wieku wyborców. W 2008 roku Ian Watson (2008) opublikował wyniki obszernych badań zamówionych przez Australian Policy Online, których przedmiotem były m.in. zależności pomiędzy wiekiem a chwiejnością wyborczą wśród mieszkańców Australii. Analizy zostały oparte na zgromadzonych przez Newspoll Market Research badaniach opinii publicznej w zakresie deklarowanych preferencji wyborczych. Autor, jak pisze we wstępie (2008, 2), został zainspirowany federalną elekcją z 2004 roku, wokół której pojawiło się wiele dyskusji, jakoby demografia wyborców działała przeciwko rządowi — Koalicja (*the Coalition*), blok partii centroprawicowych, skupiała przez długie lata poparcie wyborców starszych, bardziej konserwatywnych, którzy coraz bardziej ustępują miejsca mniej konserwatywnym młodym obywatelom, tym samym interesujące jest ukazanie trendów poparcia dla Koalicji w dłuższym okresie czasu. Ta obserwacja zaowocowała analizą zastanych badań, w których autor poszukiwał charakterystycznych tendencji w okresie 1987—2007. Wykresy wskazują zmiany w poparciu różnych grup wiekowych w analizowanym okresie dla Koalicji oraz Australijskiej Partii Pracy (*Australian Labor Party*, ALP), jak również dla

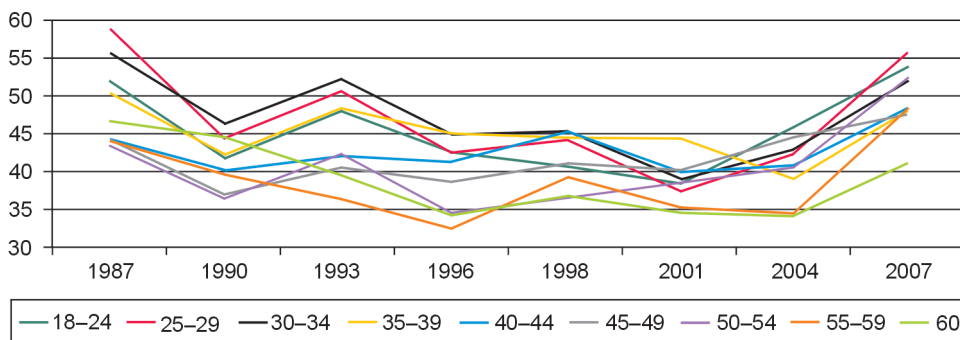
pozostałych partii ujętych sumarycznie. Tabela 12 ukazuje poziom chwiejności wyborczej prezentowany przez różne grupy wiekowe, ujęty jako bezwzględna suma przesunięć poparcia dla danej partii w analizowanym okresie. Wyniki ukazują ważne trendy wśród australijskich wyborców. Największą chwiejność zachowań głosujących młodych do 34 roku życia odnotowano w zakresie poparcia ALP, w przypadku Koalicji i innych partii zachowania grupy 30—34 lata były bardziej ustabilizowane. Największą generalną stabilność zachowań wyborczych zdiagnozowano w grupie 40—44 lata. Zachowania starszych prezentowały większą stabilność w odniesieniu do ALP i innych ugrupowań, jednak — co było pierwotną inspiracją do podjęcia badań — w przypadku Koalicji starsi obywatele prezentują wyższe poparcie wyborcze, jednak zdecydowanie bardziej chwiejne w czasie.

Tabela 12

Chwiejność wyborcza w poszczególnych grupach wiekowych w okresie 1987—2007

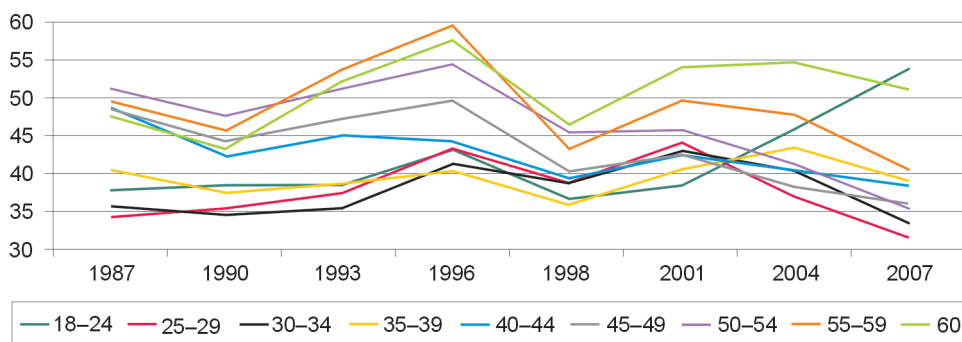
Australijska Partia Pracy		Koalicja		Inni		chwiejność sumaryczna
przedział wiekowy wyborców	chwiejność wyborcza w analizowanym okresie	przedział wiekowy wyborców	chwiejność wyborcza w analizowanym okresie	przedział wiekowy wyborców	chwiejność wyborcza w analizowanym okresie	
18—24	41,0	18—24	36,7	18—24	34,5	112,2
25—29	55,4	25—29	31,1	25—29	38,3	124,8
30—34	41,3	30—34	25	30—34	24,3	90,6
35—39	31,0	35—39	21,7	35—39	34,9	87,6
40—44	24,6	40—44	20,9	40—44	26,4	71,9
45—49	28,2	45—49	30,4	45—49	35,2	93,8
50—54	36,3	50—54	30,4	50—54	40,5	107,2
55—59	23,8	55—59	49,6	55—59	35,1	108,5
+60	28,9	+60	42,3	+60	28,5	99,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników Newspoll (Watson 2008).



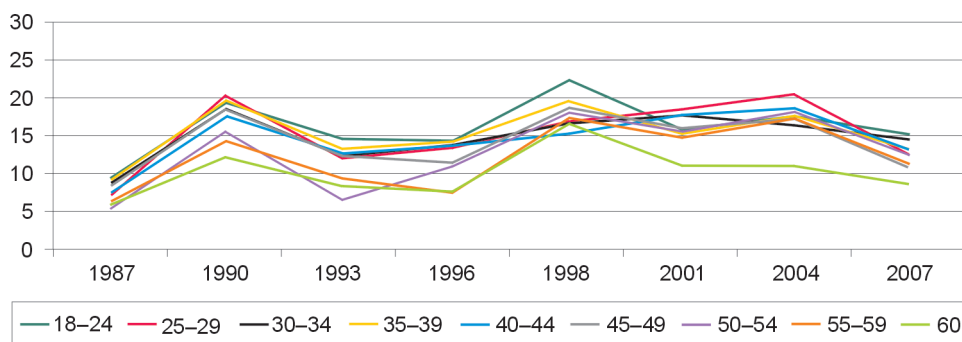
Wykres 4. Zmiany w poparciu dla Australijskiej Partii Pracy w różnych grupach wiekowych w okresie 1987—2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników Newspoll (Watson 2008).



Wykres 5. Zmiany w poparciu dla Koalicji w różnych grupach wiekowych w okresie 1987–2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników Newspoll (Watson 2008).



Wykres 6. Zmiany w poparciu dla innych partii w różnych grupach wiekowych w okresie 1987–2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników Newspoll (Watson 2008).

Wyniki raportu Watsona zainspirowały kolejne dwie analizy przeprowadzone przez Instytut Whitlam (Australia) (Brooker 2011). Pierwszy raport brał pod uwagę lata 1996–2010, w którym to okresie odbyło się pięć federalnych elekcji. Konsekwentnie w każdej z nich można było zaobserwować zróżnicowanie wzorców decyzyjnych w zakresie deklaracji kierunku głosowania między grupami młodszych i starszych wyborców. Wśród młodszych (18–24 lata) zdiagnozowano wyraźne fale poparcia i odrzucenia poszczególnych partii (wspierali częściej małe partie liberalne i odrzucali Koalicję); w przypadku grupy 25–34 lata trudno zdiagnozować określony kierunek wsparcia, przy czym wśród osób powyżej 50 roku życia równoległe zaobserwowano znaczącą stabilność decyzji wyborczych, najczęściej konserwatywnych w swej treści.

W 2013 roku Instytut Whitlam opublikował kolejny raport badawczy, będący podsumowaniem kilkuletnich prac nad wzorcami uczestnictwa wyborczego wśród młodych Australijczyków. Raport ten był kontynuacją poprzednich analiz. Badania dowiodły, że młodzi wyborcy w grupach wiekowych 18–24

oraz 25—34 w zakresie deklarowanego zamiaru głosowania na największe australijskie partie prezentują największy poziom chwiejności na tle pozostałych grup wiekowych. Deklaracje porównywano w kwartalnych odcinkach czasu. We wskazanych grupach różnice w tych okresach wynosiły nawet 12 p.p., które odnotowano wśród zwolenników ALP. Lider rankingów wśród młodych w badanym okresie zmieniał się czterokrotnie, podczas gdy w grupie +50 stabilnie o przynajmniej 26 p.p. przeważała Koalicja. Autorzy tłumaczą wyniki badania faktem, że charakterystyczna dla najmłodszych obywateli chwiejność decyzyjna może wynikać z faktu, że okres ich dorastania przypadł na czasy, w których odnotowujemy intensywne zmiany w zakresie technologii, edukacji czy rynku pracy. W przypadku mniejszych partii — Zielonych (*the Greens*), Partii Najpierw Rodzina (*Family First Party*, FFP), Chrześcijańskiej Partii Demokratycznej (*Christian Democratic Party*, CDP), Australijskiej Partii Kattera (*Katter's Australian Party*, KAP) — w głosowaniu, na które również odnotowano znaczący poziom chwiejności decyzyjnej, autorzy tłumaczą ten fakt tym, że głosowanie na te partie odbywa się częściej na fundamencie bieżących problemów, których rozwiązanie przez dane ugrupowanie jest doraźnie atrakcyjne.

Powyższe dane wskazujące na większą chwiejność wyborczą młodych obywateli zostały potwierdzone w wielu innych opracowaniach. Analizując wzorce partycypacji wyborczej wśród młodych Aaron Martin (2012) również dowodzi większej niestabilności zachowań wyborczych młodych ludzi, w szczególności w Kanadzie i Stanach Zjednoczonych. W państwach tych zdecydowana mniejszość młodych wykazuje zainteresowanie polityką, a ich zaangażowanie w tej płaszczyźnie jest niestabilne i napędzane przez bieżące wydarzenia polityczne, które w różnym stopniu mogą ich zainteresować w poszczególnych elekcjach. Obserwacja ta występuje mimo iż według autora znaczna część młodych uważa, że głosowanie to ważny obowiązek obywatelski, jednak równolegle prezentuje niski poziom zaufania do samej instytucji wyborów, polityków i partii politycznych.

W badaniach Ruth Dassonneville (2011) młodzi Flamandczycy (Belgia), operacjonalizowani jako obywatele urodzeni po 1970 roku, okazali się znacząco bardziej chwiejni wyborczo zarówno w zakresie deklarowanych zachowań wyborczych w czasie kampanijnym 2009, jak i międzylekcyjnym 2007—2009. Autorka przyjęła za Romainem Lachatem (2007), że chwiejność kampanijna jest mierzona poprzez deklarowaną zmianę preferencji wyborczych w okresie kampanii wyborczej, natomiast chwiejność międzylekcyjna mierzona jest poprzez zmianę preferencji politycznych z wyborów na wybory. W zakresie pierwszej zmiennej okazało się, że deklarowana chwiejność młodszych plasuje się na poziomie 48,7 proc. w porównaniu do 36,3 proc. wśród jednostek urodzonych przed 1970 rokiem. Z kolei chwiejność międzylekcyjną młodzi prezentowali na poziomie 41,9 proc. przy 35,3 proc. chwiejności pośród starszych Flamandczyków.

Weryfikując empirycznie zależności pomiędzy wiekiem a postawami politycznymi wśród Amerykanów, Duane Alwin oraz Jon Krosnick (1991) dowodzą, że najbardziej wrażliwym okresem na zmianę postaw jest wczesna dorosłość, po czym wraz z wiekiem postawy polityczne zaczynają się stabilizować. Autorzy, uzasadniając uzyskany wniosek, odwołują się do tezy Davida O. Searsa (*symbolic politics theory*) (1981; 1983), który wskazuje, że identyfikacja polityczna jest postawą wysoce symboliczną, a właśnie takie postawy intensywnie kształtują się do okresu wczesnej dorosłości, natomiast później wykazują wzrost stabilności wraz z wiekiem. Równocześnie postawy niesymboliczne charakteryzują się wysoką elastycznością w okresie całego życia. Wyniki uzyskane przez autorów wskazują jednak na specyficzną tendencję. Nie potwierdzają jednoznacznie, że wśród najstarszych obywateli postawy są wyraźnie stabilne, jednak sugerują pewną ich elastyczność wśród starszych. Jest to również zgodne z tezą Searsa (1983), który dowodzi, że stabilność postaw załamuje się u najstarszych obywateli.

Związki wieku ze stabilnością zachowań wyborczych zostały także pozytywnie zweryfikowane wśród mieszkańców Meksyku. Alejandro Moreno (2013, 114—146) w przeprowadzonych badaniach ukazał, że najsilniejsze więzi pomiędzy elektoratem a popieranymi przez wyborców partiami politycznymi odnotowano w grupie najstarszych obywateli. Więzy te bezpośrednio przekładają się na wyższy poziom lojalności oraz niższą chwiejność wyborczą. Mimo iż najmłodszych wyborców charakteryzuje najwyższy poziom chwiejności wyborczej, to jednak badania ukazały interesującą kwestię. Mianowicie okazuje się, że równolegle młodszy elektorat najbardziej świadomym procesów kampanijnych oraz najbardziej poinformowanym w tym zakresie. Można zatem zauważyć, że chwiejność nie jest powodowana brakiem wiedzy i rozeznania politycznego, ale jest wynikiem poszukiwań swojego miejsca w przestrzeni politycznej. Aktywne poszukiwania mogą przebiegać równolegle do dynamicznych zmian, które zachodzą w jednostce w procesie socjalizacji społeczno-politycznej, w wyniku której między innymi kształtuje się w jednostce świadomość jej potrzeb i formułują na ich podstawie oczekiwania względem otoczenia społeczno-politycznego. We wskazanych badaniach okazało się również, że większą świadomość polityczną prezentują studenci, zatem w zdecydowanej większości ludzie młodzi, którzy są na etapie pozyskiwania wiedzy w przedmiocie wybranej ścieżki zawodowej.

Jak przedstawiono, badania przeprowadzane w różnych państwach spójnie potwierdzają tezę, że zachowania wyborcze młodych wyborców są bardziej chwiejne w porównaniu z innymi grupami wiekowymi. Fakt ten może mieć różne uwarunkowania. Po pierwsze, może być to kompatybilne względem generalnej niestabilności okresu życia, w którym się znajdują. Są to osoby, które stają u progu ważnych wyborów życiowych — prywatnych i zawodowych. Szukają swojego miejsca na rynku pracy, rozstrzygając istotne dylematy doty-

czące kierunków ich dalszej ewentualnej edukacji. Próbuja się odnaleźć w życiu zawodowym. Zakładają rodziny i podejmują trud ich utrzymania. Dodatkowo ich życie podlega próbom materialnego ustabilizowania swojej pozycji, która m.in. wiąże się z trudnościami na rynku mieszkaniowym. Drugie wytłumaczenie odwołuje się w swej treści do teorii *aging-stability* (Glenn 1980), *generational succession* (Carlsson, Karlsson 1970; Mannheim 1952; Ryder 1965) czy *generational persistence* (Sears 1981, 1983, 1987), które mówią o tym, że generalna stabilność psychologiczno-społeczna człowieka rośnie wraz z wiekiem, stąd w sposób bezpośredni będzie się to również przekładało na zachowania wyborcze (Alwin, Krosnick 1991; Visser, Krosnick 1998). Teorie te dowodzą, że postawy jednostek są kształtowane w toku doświadczeń socjalizacyjnych, które swoją stabilność osiągają we wczesnej dorosłości i pozostają relatywnie odporne na zmiany po tym czasie. Różnice kontekstów społecznych i politycznych, w których odbywa się socjalizacja kolejnych pokoleń, generują różnice w ich postawach. Intensyfikacja zmian w środowisku, w którym kolejne pokolenie młodych podlega procesom socjalizacji, wpływa na stopień odmienności świadomościowej obywateli w porównaniu do pokolenia wcześniejszego. Zmiana nie następuje zatem wewnątrz pokolenia w czasie, ale międzypokoleniowo. Znaczące przeobrażenia postępują w jednostce do momentu stabilizacji jej postaw, następnie pozostają względnie stabilne w okresie jej życia. Trzecie wyjaśnienie wiąże się z determinantami głosowania (Franklin 1984; Katsanidou 2010) — wielu autorów wskazuje, że zachowania wyborcze najmłodszych obywateli powodowane są zdecydowanie częściej czynnikami krótkoterminowymi, mającymi związek z bieżącymi wydarzeniami społeczno-politycznymi, w dużej mierze naznaczającymi wybór określonymi emocjami. Tradycyjne modele tracą moc wyjaśniającą w zderzeniu z nowymi trendami cywilizacyjnymi, z którymi równolegle dokonywała się socjalizacja najmłodszych wyborców — w przypadku najmłodszych wyborców coraz trudniej mówić o czynnikach społeczno-strukturalnych oraz ideologicznych jako ważnych i przede wszystkim stabilnych determinantach zachowań wyborczych (Van der Brug 2010). Wśród krótkoterminowych istotnych motywów głosowania w badaniach Dassonneville (2011) okazało się, że młodzi częściej niż starsi biorą pod uwagę pomysły i deklarowane zamiary partii politycznych.

4. Psychologiczne uwarunkowania chwiejności wyborczej

Zmienne psychologiczne w największej mierze odnoszą się do nieobserwowalnych charakterystyk wyborców. Charakterystykom tym nadaje się status zmiennych pośredniczących w moderowaniu zachowań wyborczych. Model ten stanowi niejako odejście od postrzegania wyborców jako klasyczne „czarne skrzynki”, których założenia pozwalały oczekiwać od jednostek poddawanych tym samym bodźcom zewnętrznym identycznych reakcji. Podejście psychologiczne zakłada, że wyborcy to jednostki o specyficznych predyspozycjach wewnętrznych, które moderują ich zachowania. Wśród zmiennych tych podkreślić należy m.in. potrzeby, wartości, oczekiwania, priorytety, dyspozycje osobowościowe. Zmienne te kształtują i rozwijają się przez całe życie, jednak kluczowe dla większości z nich są wczesne doświadczenia jednostki oraz okres adolescencji, w których to dochodzi do ukształtowania się względnie stabilnych elementów struktury psychicznej człowieka. Stabilność uwarunkowań psychologicznych niejako potwierdza hipoteza „okresu wrażliwego”, która zakłada, że postawy osób w okresie dorastania i wczesnej dorosłości (do ok. 30 roku życia) są zdecydowanie bardziej podatne na wpływy i zmiany niż w późniejszych latach (Sears 1975, 93—153). Niesie ona z sobą dwie konsekwencje istotne dla przedmiotu rozważań. Po pierwsze, wskazany okres jest najczulszy z punktu widzenia kształtowania kompetencji, które nabywane mają czas na ustabilizowanie się i stają się trwałą dyspozycją obywatela, możliwą do wykorzystania przez całe życie. Po drugie, jest to okres, w którym młody człowiek przeżywa swoje pierwsze spotkania z szeroko rozumianą polityką — i to wówczas kształtuje postawy względem tej sfery, własne oceny, poziom zaangażowania w demokratyczne procedury. Czas ten z pewnością obarcza dużą odpowiedzialnością instytucje, w których jednostka funkcjonuje (szkoły, uczelnie), ale także oddaje ogromne pole dla rozwoju pozytywnych doświadczeń różnego typu organizacjom. Te względnie trwałe elementy z jednej strony, jak zaznaczono, są moderatorem zachowań wyborczych, z drugiej są fundamentem rozwoju innych zasobów, które stanowią o jakości funkcjonowania obywatelskiego w strukturze społeczno-politycznej.

Diagnoza uwarunkowań psychologicznych w badaniu chwiejności wyborczej jest ważna z przynajmniej trzech względów. Po pierwsze, są to zmienne niejako fundamentalne względem pozostałych grup uwarunkowań, które uaktywniają się na bazie czynników psychologicznych. Po drugie, interesująco prezentują się relacje pomiędzy chwiejnością wyborczą — mierzoną w czasie, a zmiennymi psychologicznymi, które definiowane są jako względnie trwałe w czasie. Otwierają one wiele pól badawczych, ukierunkowanych na poszukiwanie przyczyn załamania się relacji pomiędzy wyborcą a partią polityczną, m.in. generują pytania o zmianę komunikatu wyborczego, zmiany w kierunkach działań partii politycznych czy akceptację nowych przywódców partyjnych. Po trzecie, część zmiennych psychologicznych jest istotna w klasycznych rozważaniach nad chwiejnością wyborczą, gdy intensyfikacja tegoż zjawiska przypisywana jest załamaniu się lojalności pomiędzy wyborcami a partiami politycznymi. Lojalność w tym kontekście badacze wiążą ze stabilnością zachowań wyborczych w czasie. Fundamentem lojalności są potrzeby psychologiczne człowieka, które regulują jego zachowanie, uaktywniając je w kierunkach dostępnych źródeł zaspokojenia potrzeb. Jeśli źródłem tym jest podmiot polityczny, z którym obywatel nawiązuje relację wymiany wyborczej, wówczas psychologiczne koszty zerwania takiej relacji opartej właśnie na zaspokajaniu potrzeb wyborcy, mogą okazać się dla niego bardzo wysokie.

4.1. Aksjologia

Chwiejność wyborcza w sposób bezpośredni wiąże się z czynnikami motywującymi i regulującymi jednostkowe zachowania. Istotność poszukiwania odpowiedzi na pytania czy i dlaczego obywatel podejmuje dane zachowanie wyborcze, co określa preferencję i strukturę jego aktywności, co tę aktywność moderuje wskazuje na konieczność odwołań do warstwy aksjologicznej. W przedmiocie książki należy rozpatrywać ją dwojako. W ujęciu szerokim jako ogólną teorię wartości oraz w ujęciu węższym jako teorię wartości politycznych. Aksjologia (gr. *αξιος* — godny, cenny + *λογος* — nauka) jako nauka wyrosła z filozoficznych koncepcji dobra. Przedmiotem jej zainteresowania jest dotarcie do istoty wartości, sposobów ich istnienia, metod ich poznania. Podejmuje ona próby klasyfikacji wartości oraz analizuje ich znaczenie dla życia jednostkowego i społecznego. Aksjologia bada wartości w ujęciu subiektywnym i obiektywnym, buduje ich hierarchię i ustala strukturę.

Aksjologia jest nauką autonomiczną, jednak ściśle powiązaną z innymi dziedzinami wiedzy. Jest ważna zatem nie tylko jako samodzielna dyscyplina, ale jako podstawa wielu rozważań prowadzonych na gruncie innych nauk.

Jej wagę możemy rozpatrywać w odniesieniu do dwóch grup uzasadnień (Bahm 1993, 3 i nast.). Pierwsza wiąże się z postrzeganiem aksjologii jako nauki, druga — tworzy dla niej miejsce w pojawianiu się, przebiegu i przewyżczeniu istotnych problemów czy kryzysów (personalnych, narodowych, globalnych). W pierwszej grupie można podkreślić przedstawione poniżej charakterystyki, które nadają rangę ważności aksjologii.

1. Aksjologia — obok epistemologii i metafizyki — jest jednym z trzech fundamentalnych obszarów badawczych w naukach filozoficznych. Każda z tych nauk ma swój indywidualny wkład w rozumienie ludzkiej bytności. Epistemologia bezpośrednio łączy się z wiedzą, to dział filozofii, który zajmuje się poznaniem. W jej przedmiocie pojawiają się rozważania nad naturą pojęć, takich jak spostrzeganie, przekonanie, sąd czy uzasadnienie. Metafizyka jako tzw. „pierwsza filozofia” zajmuje się egzystencją — rozważa powszechne własności bytu. Aksjologia z kolei to teoria wartości — może być rozpatrywana w ujęciu węższym, jako szczegółowa teoria wartości danej dyscypliny naukowej czy wartości konkretnej grupy bądź szerszym, jako nauka o wartościach czy ogólna teoria wartości.
2. Aksjologia jest najbardziej podstawową nauką o wartościach. Nauk, których przedmiotem są wartości, jest wiele — m.in. religia, etyka, nauka o dobru, pięknie. Podobnie wiele nauk stawia pytania o wartości — socjologia, nauki polityczne, psychologia, historia czy antropologia. Aksjologia wśród wielu jest o tyle szczególna, że każda z pozostałych nauk w swoich poszukiwaniach odwołuje się do aksjologii i jej osiągnięć.
3. Aksjologia jest niezbędna dla wielu nauk, które bezpośrednio nie zajmują się wartościami. Badacze różnych dziedzin — zarówno tych bezpośrednio związanych z wartościami, jak i tych, którzy ich nie czynią przedmiotem swoich poszukiwań — charakteryzują podobne postawy: otwartości umysłu, ciekawości, dobrej woli. Działania wynikające z takiej postawy ukierunkowane są na dobro — badacze starają się popełniać jak najmniej błędów, dbają o uporządkowanie wszystkich etapów prowadzonego procesu badawczego po to, by osiągnąć cel, który ma swoje szerokie odniesienia i ma przynieść pozytywne rozwiązanie jakiegoś problemu bądź grupy problemów.

Druga grupa uzasadnień, które decydują o wysokim statusie aksjologii podkreśla:

1. Istotną rolę aksjologii w powstawaniu kryzysów. Można w tym kontekście mówić o dwojakim źródle konfliktów. Pierwsze będzie wynikało z niezrozumienia wartości. Jego przyczyną może być to, że wartości najczęściej występują w zespołach, które ujawniają się w formie uczuć trudnych do jednoznacznego opisanie czy nazwania. Drugim źródłem będzie lekceważenie wartości, co może wynikać z przyjęcia założenia o całkowitej rozłączności nauki i wartości.

2. Istotną rolę aksjologii w wyjaśnianiu kryzysów. Aby móc przezwyciężyć kryzys należy dotrzeć do jego istoty. W tym kontekście należy sięgnąć do wszechstronnej wiedzy i doświadczenia różnych dziedzin, m.in. psychologii, socjologii, ekonomii. Wszystkie są oparte na aksjologii.
3. Istotną rolę aksjologii w przezwyciężaniu kryzysów. Aksjologia stanowi fundament odwołań jednostek, które muszą podjąć określone decyzje mające doprowadzić do rozwiązania konfliktu.

Aksjologia to teoria wartości, która odgrywa ważną rolę na gruncie różnych dyscyplin naukowych. Z uwagi na przedmiot zainteresowania innych nauk wartości mogą być różnie rozumiane. Dla ujęcia socjologicznego reprezentatywna będzie definicja Stanisława Jałowieckiego (1979, 86), który za wartość uznaje dowolny przedmiot materialny lub idealny, ideę lub instytucję, przedmiot rzeczywisty lub wyimaginowany, w stosunku do którego jednostki lub zbiorowości przyjmują postawę szacunku, przypisując mu ważną rolę w swoim życiu i dążenie do jego osiągnięcia odczuwają jako przymus. W tym ujęciu wartość można ujmować w dwóch aspektach. Po pierwsze, wartości istnieją jako obiekt zainteresowania poszczególnych jednostek. Po drugie, wartości istnieją jako społeczne normy, które mają być gwarantem interesów poszczególnych grup lub całego społeczeństwa. Tym samym możemy wyróżnić dwa typy wartości wyrosłe na bazie niezależnych mechanizmów wartościujących: wartości-objekty oraz wartości-normy. Psychologiczne ujęcie według Shaloma Schwartza (1992, 4) traktuje wartości jako pojęcia bądź przekonania wykraczające poza konkretne sytuacje, które odnoszą się do ostatecznych stanów końcowych lub zachowań. Wartości ukierunkowują wybór lub ocenę zachowań i wydarzeń oraz są uporządkowane według względnej ważności. Shalom Schwartz analizuje wartości w powiązaniu z emocjami, podkreśla, że są one związane z preferowanymi przez osobę celami i stanowią motywację do działania. Koncepcja autora proponuje dziesięć typów uniwersalnych wartości podstawowych: przystosowanie, tradycja, życzliwość, uniwersalizm, kierowanie sobą, stymulacja, hedonizm, osiągnięcia, władza i bezpieczeństwo. Zestaw ten przyjmuje strukturę koła, w obrębie którego grupy wartości współwystępujących znajdują się blisko siebie, natomiast wartości umieszczone po przeciwnych stronach koła wykluczają się wzajemnie. Ekonomista Nikolai Nenovsky (1987, 25–26) wskazuje, że wartości nie można rozpatrywać w sposób uniwersalny, bez odniesienia do jednostki. Mają one zawsze znaczenie nadawane im przez człowieka. Są odzwierciedleniem postawy danej jednostki względem świata zewnętrznego, pozostają w relacjach z potrzebami, zainteresowaniami, uczuciami i życzeniami — należy je zatem rozpatrywać zarówno z punktu widzenia psychologicznego funkcjonowania jednostki, jak i jej społecznego życia we wspólnocie.

Na gruncie politologii szczególne znaczenie przyznaje się grupie wartości politycznych, które z szerszej rodziny wartości społecznych wyróżnia kryterium podmiotowe. Są to te z wartości społecznych, które służą zaspokajaniu potrzeb

podmiotów politycznych (partii politycznych, organizacji politycznych) oraz związanych z nimi grup społecznych (narodów, grup etnicznych). Są one bezpośrednio związane z procesami funkcjonowania państwa i sprawowania władzy politycznej. Takie ujęcie wartości politycznych generuje dwie ważne konsekwencje. Po pierwsze, wartości powiązane są z określoną grupą podmiotów politycznych i wyznaczają kierunki jej aktywności politycznej. Zatem zarówno kreatorami, jak i nośnikami wartości politycznych są m.in. partie polityczne, związki zawodowe czy organizacje społeczne lub pozarządowe zaangażowane w realizację polityki państwowej lub wpływające na nią w określonym zakresie. Partie polityczne przedstawiają preferowane wartości w formie ideologii politycznej, która nadaje ramy aktywności danej partii i jest moderatorem podejmowanych przez nią przedsięwzięć. Krystalizacja tych wartości dokonywana jest w formie programów politycznych, które w sposób konkretny informują wyborców o zamierzeniach i kierunkach obecnych i przyszłych działań partii. Charakter ideologii, będącej podstawą formułowanych wartości będzie miał wpływ na chwiejność wyborczą. Węższe grupy wartości, konkretniejsze, pozostawiające mniejsze pole dla elastyczności zachowań na nich opartych będą implikowały większą stabilność zachowań wyborczych w czasie. Oparta na nich aktywność partii politycznej będzie zdecydowanie łatwiejsza do przewidzenia przez wyborcę, tym samym będzie mu zapewniała swoiste bezpieczeństwo psychologiczne. Bezpieczeństwo to będzie wynikało ze stabilnego poczucia pewności kierunków działań danej partii politycznej. Ponadto kompatybilność odniesień ideologicznych w działaniach partii politycznej względem systemu wartości wyborcy będzie stanowiła zwrotne potwierdzenie jednostkowego systemu przekonań wyborcy wyrażanego w podejmowanych przez partię polityczną przedsięwzięciach.

Po drugie, wartości polityczne powiązane są z grupami społecznymi partycypującymi w wyborach. Dla nich wartości polityczne mogą być cenne z dwóch punktów widzenia. Pierwszy będzie dotyczył tych obywateli, którzy wykazują duże zainteresowanie i zaangażowanie polityczne a wartości polityczne są dla nich ważne same w sobie (np. demokracja, suwerenność). Drugi odnosi się do tych obywateli, dla których wartości polityczne pośrednio prowadzą do zaspokajania indywidualnych potrzeb czy interesów, niezwiązanych bezpośrednio z polityką, ale możliwych do wypełnienia poprzez aktywność polityczną danej partii. Przykładem będzie deprywacja ekonomiczna konkretnej grupy zawodowej, gdy dana partia w kampanii wyborczej formułuje względem niej pożądane obietnice, zgodne z postulowanymi wartościami politycznymi (np. godnością człowieka, sprawiedliwością).

Wartości, jako struktury pojęciowe o charakterze preskrypcyjnym, które reprezentują przekonania jednostek o tym, co jest właściwe, a co nie (Turner, Helms 1999, 376), mogą stabilnie wiązać elektorat z partią polityczną. Większość teorii zakłada, że pełnią one funkcję motywacyjną, jednocześnie niosąc

z sobą silny ładunek emocjonalny. Zdaniem Stanleya Feldmana (2003), wartości mają wiele cech, które pozwalają odnosić je do analizy postaw i zachowań politycznych. W pierwszej kolejności są stosunkowo nieliczne, tym samym mogą stanowić podstawę do zredukowania złożoności osądów politycznych i do zapewnienia stałości postaw. Co więcej, wiele analiz dowodzi, że wartości istnieją jako systemy. Autor wskazuje, że rzeczywiste istnienie określonej organizacji wartości wyznawanych przez jednostkę może zapewniać jeszcze łatwiejszą strukturyzację postaw politycznych oraz głęboką podstawę politycznej ideologii. Oprócz tego, wartości są względnie stabilnymi strukturami, co jest czynnikiem niezbędnym do funkcjonowania ich jako bieżących standardów oceny. Można założyć, że wyborca będzie wspierał w kolejnych elekcjach tę partię, której aktywność i wizerunek są zgodne z jego systemem wartości, co da mu jednocześnie gwarancję, że partia ta będzie ceniona przez niego wartości szerzyć i chronić (Pilch 2012, 128 i nast.). Wartości preferowane przez wyborcę stanowią dobre predyktory jego zachowania wyborczego, ponieważ ma on najczęściej możliwość dokonania wyboru intencjonalnie, poprzedzając go analizą dostępnych alternatyw i ich skutków w kontekście własnego systemu wartości (Caprara, Schwartz, Capanna, Vecchione, Barbaranelli 2006, 5).

Z punktu widzenia trwałości zachowań moderowanych przez wartości należy również podkreślić, że są one względnie stabilnym elementem tożsamości jednostki. Proces formowania się tożsamości jest długotrwały i odbywa się poprzez gromadzenie i poszukiwanie nowych doświadczeń fizycznych, społecznych, intelektualnych po to, by móc je kolejno samodzielnie uporządkować i skonsolidować w nowe wzorce i schematy, które przygotowują młodego człowieka do dorosłego życia (Bardziejewska 2005, 346). O tożsamości najczęściej mówimy w dwóch płaszczyznach — jednostkowej (osobowej, osobistej) oraz społecznej (grupowej). Pierwszy ze wskazanych konstruktów odnosi się do wyboru własnych celów, priorytetów, wartości, potrzeb, kryteriów oceny itp., które można przedstawić otoczeniu jako swoje własne. Wszystkie te elementy wiąże odpowiedź na pytanie „kim jestem”, co implikuje spójność zachowań transsytuacyjną oraz w czasie, jak również percepcję własnej osoby przez pryzmat wysokiego poczucia własnej wartości. Z kolei tożsamość społeczna jest związana ze strukturą „My”, umożliwia efektywną realizację ról związanych z pozostawaniem w bliskości z drugim człowiekiem bez obawy o utratę własnej autonomii oraz z poczuciem swobody działania wraz z podejmowaniem współpracy razem z nim czy też na jego rzecz (Strelau, Doliński 2008, 270). Kluczową rolę tożsamości społecznej w relacjach jednostki ze światem społecznym podkreślają Peter Berger i Thomas Luckmann (1983). Według autorów stanowi ona pochodną procesów społecznych i jednocześnie na te procesy oddziałuje. Jest to wynikiem „ogólnej dialektyki społeczeństwa. W istocie tożsamość daje się obiektywnie określić jako umiejscowienie w pewnym świecie i jedynie wraz z tym światem może zostać subiektywnie przyswojona. Do identyfikacji docho-

dzi zawsze w obrębie określonego świata społecznego” (1983, 128). W jego ramach jednostka internalizuje określone kategorie społeczne, które stają się częścią jej samej. Integralnym elementem tego procesu jest definiowanie siebie poprzez przynależność do pewnych grup (grupy) i jednocześnie poprzez separację tych grup (grupy) od innych.

Wśród kwestii aksjologicznych szczególne miejsce należy przypisać religii. Religia, zarówno w aspekcie aksjologicznym, jak i instytucjonalnym, stanowi jedną z fundamentalnych zmiennych w analizie partycypacji wyborczej. W literaturze przedmiotu występują dwa skrajne stanowiska, które podnoszą relacje między religijnością a zachowaniami wyborczymi. Z jednej strony badacze wskazują, że czynnik religijny odgrywa istotną rolę w mobilizacji do aktywności poprzez odwoływanie się do podobnego wzorca zaangażowania. Dzieje się tak poprzez instytucjonalizację zachowań społecznych w ramach kościołów, która sprzyjać może promowaniu działań i zachowań politycznych (Harris 1994, 47). Badacze zauważają, że mimo postępujących procesów sekularyzacji, wpływ czynnika religijnego na preferencje polityczne wykazuje się zaskakująco silną stabilnością (np. Inglehart 1977; Dalton 1990, Dalton 1996; Knutsen 2004). Jak wskazuje Russell Dalton (1996, 195 i nast.), w ujęciu czasowym głosowanie wyznaczone przez wartości religijne jest trwalsze niż głosowanie klasowe. Mimo że w większości kampanii czynnik religijny nie odgrywa dominującego przedmiotu dyskursu to jednak nadal jest silnym predyktorem zachowań wyborczych. Mirosława Grabowska (2004, 311) zwraca uwagę, że gdyby zbadać średnie indeksu partycypacji wyborczej w poszczególnych kategoriach praktykowania to okazuje się, że są one najniższe w kategorii praktykujących rzadko i bardzo rzadko, a najwyższe dla praktykujących prawie raz w tygodniu i częściej. Jak wskazuje Mikołaj Cześnik (2007, 133), zaangażowanie religijne nie tylko zwiększa zainteresowanie polityką i wyborami, wzmacnia przekonanie, że głosowanie to obywatelski obowiązek, ale też może służyć zdobywaniu informacji niezbędnych do wyborczej aktywności. Na podstawie przeprowadzonych analiz autor ten wysuwa wniosek, że siła wiary religijnej, którą przekłada na częstotliwość praktyk religijnych, wyraźnie sprzyja partycypacji. Instytucje religijne służą zarówno jako media dostarczające wiernym politycznych informacji, jak i arena rekrutacji dla inicjatyw i organizacji politycznych (Jones-Correa, Leal 2001, 754). Większość socjologów podkreśla komunikacyjną funkcję organizacji kościelnych w budowaniu kapitału społecznego, dzięki czemu wpływają one na charakter obywatelskiego zaangażowania także w sferę polityki (Willaime 2006, 83). Uczestnictwo religijne przekłada się na większe zainteresowanie sprawami lokalnymi, o których potencjalni wyborcy mogą być informowani podczas spotkania religijnego. Mogą być powiadamiani o nowych przedsięwzięciach w mieście, ofercie organizacji i stowarzyszeń skierowanej do dzieci i młodzieży, o najnowszej prasie lokalnej itp. Tak zdobywane informacje oraz rozmowy z innymi uczestnikami spotkań mogą mieć znaczenie przy zacie-

śnianiu więzi w społeczności lokalnej. Co więcej, podczas tego typu spotkań przed wyborami jednostki są często informowane o stosunku danego wyznania lub kościoła do wydarzenia wyborów, o terminie, miejscu i samej procedurze głosowania. Uzyskane podczas spotkań religijnych informacje formalne, poza rozbudzaniem zainteresowania najbliższym otoczeniem, mogą być kluczowe dla samej decyzji o udziale w elekcji. W ramach tego modelu uczestnictwo we wspólnotach religijnych determinuje możliwość propagowania wśród ich uczestników postaw nastawionych na dobro wspólne czy obywatelskich wartości (Putnam 2000).

Stanowisko drugie podkreśla demobilizacyjną rolę religii w partycypacji politycznej, traktując zaangażowanie religijne jako konkurencyjne względem aktywności wyborczej. W jego ramach można wyodrębnić dwa modele, różniące się charakterem wpływu religii na sferę polityki — model napięciowy oraz natężeniowy. Pierwszy z nich wskazuje, że sfera religii zawsze będzie konkurencyjna względem aktywności politycznej i w konsekwencji będzie przesuwająca zainteresowania jednostek. Zakłada on, że obywatele mają ograniczoną ilość zasobów, które mogą alokować w płaszczyźnie podejmowanych aktywności, stąd w sposób niejako naturalny intensywniejsze zaangażowanie w sferę religii będzie neutralizowało aktywność w innych obszarach, w tym także politycznym (Wuthenow 1999). Prócz tego, wysokie zaufanie do instytucji religijnych obniżać może zaufanie do innych instytucji a poprzez to także ogólny kapitał społeczny (Uslaner 2000). Model natężeniowy z kolei zwraca uwagę na poziom dogmatyzmu religijnego jednostek i na jego podstawie formułuje wnioski o negatywnym wpływie ekstremalnego zaangażowania doktrynalnego na partycypację polityczną i wyborczą. Z jednej strony wynika to ze związku pomiędzy ekstremalnym zaangażowaniem religijnym a częstością uczestnictwa w religijnych obrzędach, a z drugiej — negatywnego wpływu uczestnictwa w instytucjach kościelnych na zaangażowanie w działalność w instytucjach świeckich (Scheufele, Nisbet, Brossard 2003, 318—319).

Badania autorki niniejszej książki wskazały interesującą zależność (Turska-Kawa 2010A). Potwierdziły, że uczestnictwo w praktykach religijnych stanowi czynnik profrekwencyjny. Jednocześnie okazuje się, że wyborcy, którzy wykazują większe zaangażowanie religijne prezentują niższy poziom psychologicznych zmiennych motywacyjnych, takich jak dyspozycyjny optymizm czy poczucie własnej skuteczności. Tym samym można przypuszczać, że praktyki religijne stanowią zewnętrzną alternatywę motywacyjną dla osób, które siły tej nie odnajdują w sobie. Wniosek ten może być spoiwem łączącym powyższe dwa alternatywne podejścia. Wskazuje bowiem, że poza argumentami podnoszonymi przez zwolenników pierwszego stanowiska, podkreślającego mobilizacyjną rolę czynnika religijnego, praktyki religijne w dłuższej perspektywie czasu mogą stymulować zasoby psychologiczne jednostek, które również odgrywają znaczącą rolę w aktywności społecznej, w tym politycznej. Ponadto należy

zwrócić uwagę na jeszcze jedno zjawisko, które znosi uniwersalność skrajnych punktów badawczych, mianowicie indywidualizacji motywacji do partycypacji politycznej, pomimo odwoływania się do tego samego systemu wartości religijnych, dywersyfikując paletę możliwych zachowań (ang. *renationalization of religion*) (Casanova 1994, 13).

Religia, jako ustrukturyzowany system pojęć i standardów zachowań, dostarcza stabilnego oparcia dla hierarchii wartości. Z jednej strony wartości, szczególnie moralne i religijne, wpływają na strukturę religijności i określają jej charakter, a z drugiej — religia jako system dostarcza niezmiennych podstaw dla hierarchii wartości, wskazując, które z nich powinny stanowić fundament zachowań ogólnoludzkich (Krok 2010, 162). Prowadzi do ugruntowania się pewnego systemu przekonań opartych na wierze w dogmaty, wzmacnianej przez wiarę w autorytety. Religijność w ujęciu psychologicznym odnosi się najczęściej do trzech wymiarów funkcjonowania jednostki: poznawczego (przekonania, wiedza, sposób przetwarzania informacji), emocjonalnego (kierunek i intensywność emocji, które są wzbudzane przez doświadczenia religijne) oraz społecznego (zachowania religijne, również względem płaszczyzny świeckiej) (zob. Zinnbauer, Pargament 2005; Hood, Hill, Spilka 2009; Krok 2010). Relacje między tymi wymiarami są w dużej mierze specyficzne dla poszczególnych jednostek — mogą one intensywnie wchodzić we wzajemne zależności, mogą również intensyfikować aktywność jednego z nich. Takie ujęcie religijności podkreśla, że nie jest to czynnik występujący autonomicznie w jednostce, ale ściśle powiązany z jej postawami, przekonaniami, strukturą osobowości, co implikuje dwie kwestie. Po pierwsze, trwałość w czasie — religijność kształtuje się w dłuższym okresie, nie pojawia się i nie zanika pod wpływem jednego doświadczenia, z dnia na dzień. Po drugie, jest ona ściśle powiązana z elementami pozareligijnymi i poddaje się ich oddziaływaniu, m.in. czynnikom społecznym.

Zakorzenie treści religijnych w jednostce sprawia również, że analizowany czynnik ma istotne przełożenie na sferę zachowań wyborczych oraz, w konsekwencji, na poziom chwiejności wyborczej. Można przypuszczać, że wysoką stabilnością będą charakteryzowały się relacje pomiędzy wyborcami, dla których czynnik religijny w życiu odgrywa zasadniczą rolę; którzy odwołują się w swym postępowaniu do wartości religijnych oraz partii politycznych, dla których stanowi on fundament działania. Czynnik religijny będzie silnym trzonem identyfikacji przede wszystkim z dwóch powodów. Po pierwsze, partia deklarująca szerokie odwołania do niego w podejmowanych przedsięwzięciach programowych będzie zwrótnie potwierdzała system wartości wyborcy, który stanowi trwały element jego tożsamości osobistej. Wyborca, uznając podobne kryteria oceny i postępowania, ma pewność, że partia będzie działała w oczekiwanym przez niego kierunku, odwołując się do podobnych priorytetów. Zauważyć należy, że percepcja działań partii politycznej przez pryzmat wyznawanych wartości religijnych, z którymi jednostka silnie się utożsamia minimalizuje

koszty psychologiczne udziału w wyborach, bowiem czynnik religijny stanowi dla jednostki znany i oswojony wyznacznik zachowań, tym samym nie wymaga szerokiego i drobiazgowego rozeznania w programie danej partii. Po drugie, partia polityczna, odwołująca się do czynnika religijnego w swym przekazie wyborczym jednocześnie nawiązuje do potrzeb wyborcy związanych z przynależnością do grupy, która wyznaje podobne zasady i ma podobne cele działania. Proces społecznej identyfikacji pełni kilka ważnych funkcji. Przede wszystkim tożsamość społeczna zwiększa pewność siebie oraz poczucie własnej wartości (McGregor, Reeshma, So-Jin 2008, 1395—1401). Ma to wyraz w przypisywaniu pozytywnych cech własnej grupie (moralność, skuteczność, wyższy status), przy negatywnej charakterystyce innych (Long, Spears 1997, 296—317). Jednocześnie negatywna informacja otrzymana na temat grupy, która nadaje jednostce tożsamość, uruchamia najczęściej proces bagatelizowania tej informacji lub przypisywania podobnego lub większego natężenia tej cechy innym grupom (Ford, Tonander 1998, 372—384). Będzie to istotną barierą w próbach dotarcia do tych wyborców komunikatu, którego nadawcą będą konkurencyjne partie polityczne. Identyfikacja o tak zarysowanym fundamencie będzie stanowiła swoisty parasol ochronny, który będzie impregnował związanych wyborców na wpływy innych rywalizujących partii. Kay Deaux, Ane Reid, Kim Mizrahi i Dave Cotting (1999, 91—113) podkreślają dodatkowo fakt, że identyfikacja społeczna jest odpowiedzialna za lepszą współpracę wewnątrzgrupową, co może wskazywać większe możliwości mobilizacyjne tej grupy wyborców.

Szczególną kategorią w prezentowanej analizie będą partie, które jawnie negują wartości religijne. Paradoksalnie będą miały one większy wpływ na zachowania wyborcze w państwach, gdzie czynnik religijny ma dominujące znaczenie w życiu społecznym lub takie odniesienia będą bardzo silne w sferze polityki. Może to wywoływać procesy ich społecznego podważania, a także generować postulaty ograniczenia roli religii w życiu społecznym i politycznym. Przykładami tego typu postulatów mogą być wezwania do zapewnienia świeckości państwa demokratycznego oraz równouprawnienia różnych religii (w sytuacji, gdy jedna z nich ma charakter dominujący nad resztą). Partie takie reprezentują tendencje sekularyzacyjne i laicyzacyjne, które są charakterystyczne dla rozwiniętych społeczeństw zachodnich. Rodzimy przykład takiego podmiotu jest Twój Ruch (a wcześniej Ruch Palikota), który swój sukces w wyborach sejmowych 2011 roku zawdzięcza w znacznie mierze postulatom laicyzacji przestrzeni publicznej.

Partie, które zupełnie pomijają w swoich programach czynnik religijny, będą z kolei budowały swoje relacje z wyborcami na zupełnie innych podstawach; będą odwoływały się do innych problemów, które w mniej lub bardziej stabilny sposób będą skłaniały wyborców do oddania na nie głosu. Stabilność ta analogicznie będzie funkcją wartości programowych, które z różną siłą będą wiązały wyborców z daną partią polityczną. Wyższa chwiejność wyborcza,

przede wszystkim systemowa, częściej będzie wiązała się z podejmowaniem w programach bieżących problemów społeczno-politycznych, które incydentalnie mogą interesować potencjalnych wyborców. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na badania Jan-Erika Lane'a, Davida McKaya oraz Kennetha Newtona (1997) nad siłą partii religijnych w szesnastu krajach w okresie powojennym (1945—1994), które wskazują na spadek poparcia dla partii religijnych w drugiej połowie XX wieku, zwłaszcza w katolickiej Europie. Najostrejszy spadek autorzy odnotowali w Belgii, Francji oraz Włoszech (krótkoterminowo także w Portugalii), słabszy w Luksemburgu i Austrii. W Irlandii natomiast odnotowano niewielkie wzmocnienie badanego związku. Kraje protestanckiej Europy oraz Japonia ukazują słabe, ale jednak stabilne poparcie partii religijnych. W tej grupie jedynie Holandia odnotowała gwałtowny spadek afiliacji z partiami religijnymi.

4.2. Kompetencje obywatelskie

Aktywność jednostki w strukturze społeczno-politycznej wymaga uwzględnienia jej wewnętrznych dyspozycji, które stanowią o jakości demokratycznego funkcjonowania obywatela, w szczególności podkreślając jego świadome uczestnictwo. Bycie aktorem demokracji wymusza na jednostkach nabywanie określonych kompetencji, które kształtowane są w dużej mierze we wczesnych doświadczeniach pierwszych grup społecznych czy w organizacjach, do których jednostka przynależy. Te umiejętności i wartości na bazie pozytywnych praktyk są internalizowane i postrzegane jako własne, wyznaczając cel i formy partycypacji w szerszej wspólnoty. Są one kształtowane w interakcjach z innymi ludźmi, co dodatkowo wzmacnia istotność instytucji i relacji, w których obywatel formuje kluczowe z punktu widzenia jego aktywności społeczno-politycznej grupy kompetencji. Kompetencje pierwotnie określono jako specyficznie rozumiane umiejętności, które przyczyniają się do skutecznej interakcji z otoczeniem (White 1959). Bardziej szczegółowo badacze zwracają uwagę, że kompetencje to kompleks wiedzy, umiejętności, wartości i postaw, które wyznaczają poziom skutecznego działania jednostki (Hoskins, Cricks 2008). Obejmują one zarówno poznawcze, jak i niekognitywne wymiary (Rychen, Salganik 2003). Odnoszą się one do różnych obszarów aktywności jednostek, jednak z przedmiotowego punktu widzenia dyskusja zostanie zawężona do dwóch z nich — obywatelskiego i politycznego. Należy przy tym zaznaczyć, że są to obszary powiązane ze sobą szeregiem relacji, co uniemożliwia jednoznaczne ich rozdzielanie. Ponadto, specyfika rozwoju kompetencji wskazuje, że nabywanie określonych zdolności i umiejętności warunkuje pozyskiwanie kolejnych, co

dotatkowo wzmacnia siłę wzajemnego oddziaływania tych dwóch płaszczyzn. Jednak na potrzeby modelowego zarysowania związków pomiędzy poziomem kompetencji obywateli a poziomem chwiejności wyborczej wymiar obywatelski i polityczny zostaną potraktowane autonomicznie.

Punktem odniesienia kompetencji obywatelskich jest szeroko rozumiana społeczność, w której jednostka funkcjonuje. Kompetencje obywatelskie są definiowane jako umiejętność współpracy z innymi ludźmi na rzecz dobra wspólnego. Bryony Hoskins, Ernesto Villalba, Daniel Van Nijlen oraz Carolyn Barber (2008, 11) podkreślają, że kompetencje obywatelskie to „wiedza, zdolności, postawy i wartości, konieczne do tego, by jednostka stała się aktywnym obywatelem”. W zakresie wiedzy autorzy wskazują m.in. na posiadane przez jednostkę zasoby informacji dotyczące systemu politycznego czy prawnego, fundamentalnych dla demokracji instytucji, partii politycznych, wiedzę o dziedzictwie historycznym i kulturalnym danego państwa, ale również wiedzę o bieżących wydarzeniach politycznych, roli mediów w życiu jednostki czy relacjach pomiędzy grupami społecznymi. W zakresie umiejętności aktywny obywatel powinien m.in. potrafić odróżniać opinie od faktów, prawidłowo interpretować przekazy medialne, rozwiązywać pokojowo konflikty, współpracować, jak również żyć i pracować w multikulturowej społeczności. Obszar postaw zawiera na przykład odpowiedzialność za własne decyzje i przedsięwzięcia, w szczególności podejmowane w relacjach z innymi obywatelami, bycie otwartym w dyskusjach z innymi, umiejętność przyznawania się do błędu, zawierania kompromisów. W płaszczyźnie wartości autorzy podkreślili z kolei istotność wiary w demokrację, respektowanie praw człowieka, tolerancji, odrzucania uprzedzeń. Aktywne obywatelstwo można dookreślić jako uczestnictwo w społeczeństwie obywatelskim, oparte na wzajemnym szacunku, niestosowaniu przemocy, podejmowaniu inicjatyw, respektując prawa człowieka i zasady demokracji (Hoskins 2006). Kompetencje te umożliwiają pełną partycypację w życiu obywatelskim w oparciu o wiedzę na temat struktury społeczno-politycznej, w której jednostka funkcjonuje oraz stanowią motywację do zaangażowania na rzecz jej rozwoju (Hoskins 2008, 319—330). Obejmują zarówno umiejętności i zdolności jednostki, ale także jej zasób wiadomości, postawy, przekonania czy wartości, w zgodzie z którymi działa (Biesta 2011, 42). Robert Putnam (1993) posługuje się pojęciem cnót obywatelskich, którym nadaje cechy podobne do kompetencji obywatelskich. Jednostka posiadająca cnotę obywatelską jest zaangażowana w sprawy publiczne, szanuje równość między obywatelami, solidarność, cechuje ją tolerancja i zdolność do współpracy z innymi. Badacze, analizując kompetencje obywatelskie wskazują na istotność w ich poziomie specyficznej wiedzy — ekonomicznej, geograficznej, nauk politycznych, socjologicznej i z innych obszarów, która może mieć jakikolwiek wpływ na relacje między ludźmi. Natomiast do umiejętności i zdolności w szczególności zaliczają: krytyczne myślenie, dociekliwość, aktywne słuchanie, współpracę, rozwiązywanie konfliktów

czy zdolność przedkładania dobra wspólnoty nad dobro indywidualne (Johnson 2009). Posiadanie przez jednostkę właściwie rozwiniętych i kontekstowo osadzonych kompetencji obywatelskich umożliwia świadome ukierunkowanie partycypacji społecznej, czyniąc funkcjonalnymi działania podejmowane na rzecz wspólnoty, przy zachowaniu jej autonomii i poczucia społecznej odrębności. Zarazem samo działanie podejmowane celowo w oparciu o posiadane kompetencje może być zarówno czynnikiem rozwoju posiadanych zasobów społecznych, jak i socjalizacji innych jednostek będących podmiotami tego procesu.

Poziom kompetencji obywatelskich różni się w poszczególnych państwach z uwagi na odmienne oddziaływanie trzech czynników (Hoskins, Barber, Van Nijlen, Villalba 2011, 85—88): historii politycznej, rozwoju ekonomicznego oraz systemu edukacji. Pierwszy czynnik oddziałuje na poziom kompetencji obywatelskich przede wszystkim przez kulturę polityczną danego państwa. Kultura polityczna może być postrzegana w różnych płaszczyznach: poprzez styl zachowania politycznego; rodzaj świadomości, postawy i orientacje polityczne; część kultury globalnej; relacje obywatel — instytucje polityczne; obyczaje i normy regulujące zachowania polityczne (Wojtaszczyk, Jakubowski 2003, 41). Gabriel Almond (1966, 60) scharakteryzował kulturę polityczną jako „całokształt indywidualnych postaw i orientacji politycznych uczestników danego systemu, leżących u podstaw działań politycznych i nadających im znaczenie”. Kultura polityczna w tym ujęciu to zatem przekonania obywateli, ich postawy (orientacje) wobec systemu politycznego oraz uzewewnętrznione, zmanifestowane przekonania (zachowania, działania). Władysław Markiewicz (1976, 28) stwierdza, że kultura polityczna to „te historycznie ukształtowane elementy w globalnie pojętej kulturze, które dotyczą wartości uznawanych i pożądaných przez daną zbiorowość, odnoszące się przede wszystkim — chociaż nie wyłącznie — do władzy państwowej. Należą do niej zatem także kryteria, według których społeczeństwo zwykło oceniać politykę państwa i solidaryzować się lub przeciwstawiać się kierunkom działania władzy oraz jej organów i to zarówno w dziedzinie wewnętrznej, jak i zagranicznej”. Integralnym elementem kształtującym kulturę polityczną danego państwa są jego historyczne doświadczenia, proces kultury politycznej, doświadczenia wprowadzania demokracji, a także poziom rozwoju państwa narodowego. Ważny dla rozwoju kultury politycznej jest czas stabilnej demokracji, w którym jej elementy w ramach procesu socjalizacji są przekazywane z pokolenia na pokolenie. Gabriel Almond i Sydney Verba przykładowo zdiagnozowali wysoki poziom alienacji politycznej wśród dorosłych obywateli we Włoszech, co miało swe przyczyny w doświadczeniach faszyzmu, II wojny światowej oraz dosyć niedawnego procesu wytworzenia się państwa narodowego. Inne badania z kolei potwierdziły, że czas trwania stabilnej demokracji wykazuje pozytywny związek z wyższym poziomem uczestnictwa w demokracji (van Deth, Montero, Westholm 2007) oraz wyższym poziomem liberalnych wartości (Weil

1985). Obrazując czynnik drugi, Hoskins, Barber, Van Nijlen, Villalba (2011, 86) przytaczają badania Ronalda Ingleharta i Christiana Welzela (2005), którzy zweryfikowali relacje pomiędzy jakością ekonomiczną życia w dzieciństwie a poziomem rozwoju kompetencji obywatelskich. Okazało się, że jednostki, które swoje dzieciństwo określają jako bezpieczne i dostatnie mają tendencję do rozwijania w sobie postaw i wartości związanych z wyrażaniem siebie (tj. wartości odwołujących się do procesów samorealizacji, wolności, autonomii, równouprawnienia czy tolerancji), które pozostają w silnym związku z zakresem treści mieszczącym się w konstrukcie kompetencji obywatelskich. Z kolei jednostki, które dorastały w warunkach niepewności i trudności ekonomicznych mają większą skłonność do rozwijania w sobie wartości ukierunkowanych na przeżycie (tj. tych, związanych z gospodarczym i fizycznym bezpieczeństwem), które stanowią fundament tożsamości obywateli w szczególności w państwach autorytarnych. W zakresie systemu edukacji autorzy zwracają uwagę na edukację obywatelską, która dwojako może oddziaływać na poziom kompetencji obywatelskich. Po pierwsze, edukacja obywatelska jako odrębna ścieżka nauczania może wpływać przede wszystkim poznawczo, poprzez przyrost wiedzy obywatelskiej, umiejętności jej właściwego odbioru i przetwarzania. Po drugie, poprzez stosowanie określonych metod w ramach edukacji obywatelskiej może wpływać na kształtowanie się odpowiednich postaw i zachowań. Warto podkreślić jednak, że edukacja obywatelska zgodna programowo z ideą porządku politycznego w danym państwie działa zazwyczaj z pewnym opóźnieniem (Weil 1985). Jest to szczególnie widoczne w Europie, podczas gdy większość państw miała w swoich programach ścieżkę edukacji obywatelskiej to jednak program ten przechodził fundamentalne zmiany w krajach Europy Wschodniej. Elisabeth Buk-Berge (2006, 534) zauważa, że edukacja obywatelska w państwach bloku wschodniego była przez długi czas ukierunkowana na „indoktrynację uczniów jako budowniczych komunizmu”. Mimo rozpoczęcia wraz z transformacją systemową procesu przekształcania programów obywatelskich w kierunku demokracji można oczekiwać, że poziom kompetencji obywatelskich w tym czasie będzie niższy niż w państwach zachodnich.

Poziom kompetencji obywatelskich ma istotne przełożenie na chwiejność wyborczą poprzez grupowe odniesienie świadomości wyborcy. Kompetencje obywatelskie zespalają jednostkę z grupą czy strukturą społeczną, można szeroko określić je jako wymiar jakości kontaktów interpersonalnych. Jednostka na ich bazie łatwiej i efektywniej nawiązuje relacje interpersonalne, podejmuje wspólne działania na rzecz szerszej zbiorowości, uczy się odpowiedzialności za dobro wspólne. W przeciwieństwie do podziałów socjopolitycznych, gdzie większe znaczenie miały duże grupy społeczne bądź szersze struktury, tutaj większe znaczenie odgrywają grupy małe, zadaniowe, w których jednostka ma możliwość nawiązania interakcji z ich członkami. Podobnie jednak, jak duże wspólnoty, mniejsze grupy również generują spójne oczekiwania, mają podobne

potrzeby i postawy, na bazie których będą krystalizowały się stabilne zachowania wyborcze, zarówno w płaszczyźnie systemowej, jak i partyjnej. Uczestnictwo w organizacjach zwiększa świadomość funkcjonowania procesów społecznych, politycznych i ekonomicznych (1962, 834—838. Za: Korzeniowski 1992, 55; Seemann 1966). Organizacje różnego typu wypracowują wewnętrzny system zasad, przywilejów, obowiązków, wymagań względem swoich członków, zrzeszają ich wokół wspólnych działań, zapewniając silną identyfikację i rozwój wewnętrznej dyscypliny poprzez internalizację określonych wartości. Proces ten jest o tyle istotny, że uczy lojalności, ale też odpowiedzialności za wspólne dobro, przedkładając je nad egoistyczne i partykularne interesy.

Struktura społeczna, w której jednostka działa nie jest strukturą przypadkową, ale społecznością poddającą się określonym prawom i obowiązkom, wyznaczanym przez szeroko rozumiane wymogi demokratycznego życia społecznego. Wyższy stopień „obywatelskości” będzie zatem odnosił się nie tyle do związków między jednostką a członkami danej społeczności, ale również do jej związków z państwem jako całością. Kompetencje warunkujące te relacje będą nazywane obywatelskimi kompetencjami politycznymi. Jak zauważa Tomasz Godlewski (2005, 40), jednym z elementów konstytuujących demokrację, który stanowi tak jej warunek wstępny, jak i konieczny, jest udział obywateli w życiu publicznym, przyjmujący formę wieloaspektowej politycznej partycypacji. Swym zakresem obywatelskie kompetencje polityczne obejmują zarówno wiedzę o polityce (którą bardzo często uzależnia się od stopnia zainteresowania polityką), wartości, zaufanie społeczne i wreszcie, pod wpływem wyżej wymienionych czynników, działanie. Umożliwiają zatem świadomą partycypację polityczną przez co stanowią odzwierciedlenie wykształconych w jednostce kompetencji społecznych i obywatelskich. Pozwalają także na kształtowanie i wykorzystywanie własnej podmiotowości w projektowaniu dobra wspólnego. Dlatego też osłabienie partycypacji politycznej jednostek może wynikać z jednej strony z trudności w odniesieniu własnej osoby do szerszej struktury społecznej — identyfikacji z celami grupy, co znajduje swe podstawy w słabo rozwiniętych kompetencjach społecznych, z drugiej — z istnienia deficytu kompetencyjnego (Godlewski 2008, 100) obywateli, skrywanego pod różnymi maskami: mistyfikacji, symulacji, imitacji, hipokryzji itp. Może także być reakcją na trudności mające swe źródła w systemie politycznym, które uniemożliwiają uaktywnienie się potencjału kompetencyjnego obywatela.

Posiadanie kompetencji politycznych w wymiarze systemowym pozwala na postawienie diagnozy co do istniejącego stanu polityki i jego przyczyn, oraz umożliwia podjęcie działań nastawionych na utrzymanie lub oczekiwaną zmianę rzeczywistości bądź świadome ich zaniechanie. Osoby z niskim poziomem obywatelskich kompetencji politycznych charakteryzują się mniejszą akceptacją dla systemowych reguł, postrzegają sferę polityki przede wszystkim jako pole rywalizacji a nie kooperacji oraz są mniej skłonne do politycznej partycypacji,

co współwystępuje z niższą stabilnością ujawnianych postaw (Shapiro 1998, 525). Badania Michaela Delli Carpini oraz Scotta Keetera (1996, 238) dowiodły pozytywnej korelacji pomiędzy posiadanym poziomem obywatelskich kompetencji politycznych a reprezentowaną stabilnością postaw politycznych. Istotą przyczynowo-skutkowego mechanizmu decyzji jest założenie wektorowego wpływu oddziaływania podjętych przez jednostkę działań poprzez mechanizm interakcji, pomiędzy składowymi systemu politycznego, zmieniający istniejący stan w kierunku zindywidualizowanych oczekiwań. Odpowiedni poziom kompetencji zwiększa zdolności poznawcze i związane z nim umiejętności, co poprawia zdolność zrozumienia sfery polityki i pozwala działać w sposób racjonalny (Nie, Junn, Stehlik-Barry 1996, 194). Dlatego też niezbędnymi elementami efektywnego wykorzystania obywatelskich kompetencji politycznych jest istnienie wydolnego systemu politycznego, reagującego na bodźce do niego dochodzące oraz posiadanie przez jednostkę politycznej podmiotowości, której potencjał nadaje sens podejmowanym działaniom. Te trzy elementy: podmiotowość polityczna jednostki wraz z posiadanymi obywatelskimi kompetencjami politycznymi oraz reaktywność systemu politycznego czynią jej decyzje świadomymi, umożliwiając przyjęcie odpowiedzialności za podejmowane działania (Conover, Searing 2000, 116).

Wysoki poziom obywatelskich kompetencji politycznych będzie przekładał się na niższą chwiejność wyborczą zarówno na poziomie systemowym, jak i partyjnym. Będą to wyborcy odczuwający znaczenie swojego głosu wyborczego i jednocześnie przejawiający potrzebę współudziału w podejmowaniu decyzji o podziale mandatów w elekcji. Ponadto ich wiedza na temat aktywności partii politycznych oraz programów wyborczych, przy równoległej świadomości własnych potrzeb i oczekiwań pozwala na stabilne dopasowanie przekazu politycznego do własnych interesów. Są to zatem wyborcy intencjonalnie, trwale i aktywnie uczestniczący w systemie społeczno-politycznym. Stabilność ich postaw i ukierunkowanie na uzupełnianie posiadanej wiedzy i doskonalenie umiejętności czyni tych wyborców zdecydowanie mniej podatnymi na hasła populistyczne czy negatywną kampanię polityczną, które opierają się na doraźnych przekazach. Jednostki posiadające duże zasoby wiedzy i w sposób przemyślany systematycznie oddające głos wyborczy wykażą większą odporność na przekazy odwołujące się do silnych emocji.

Jak zaznaczono wcześniej, kompetencje obywatelskie i polityczne nie stanowią względem siebie autonomicznych struktur, w wielu miejscach pokrywają się zakresem wiedzy czy wartości. Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, że kompetencje obywatelskie stanowią swoisty fundament dla rozwoju obywatelskich kompetencji politycznych. Rozwijane w jednostce w relacjach z innymi ludźmi umiejętności i zdolności, dzielone z nimi postawy i wartości ukierunkowane na dobro wspólne a nie partykularne interesy, związane z rozwojem odpowiedzialności za szerszą społeczność, z którą jednostka

podejmuje interakcje stanowią ważne przygotowanie do świadomego i aktywnego uczestnictwa politycznego. Istotne jest to, że kompetencje polityczne trudno rozwijać bez kompetencji obywatelskich. Można powiedzieć, że stanowią one dojrzały stopień uczestnictwa obywatela we wspólnocie. Polityczne uczestnictwo powinno odbywać się świadomie, poprzez odczuwanie własnej podmiotowości i chęci zaangażowania, do czego przygotowują jednostkę kompetencje obywatelskie. Przykładowo, przynależność do organizacji daje jednostce podstawy funkcjonowania obywatelskiego, wyposażając ją w określone kompetencje polityczne. Jean Tillie, Sjef van Stiphout oraz Meindert Fennema (2012, 185 i nast.) podkreślają, że kompetencje, które kształtują w jednostce organizacje różnego typu mają to do siebie, że nie są zarezerwowane wyłącznie dla aktywności na ich polu działalności, ale przekładają się na szerszy kontekst funkcjonowania obywatela.

4.3. Kontrakt psychologiczny

Jednostka efektywnie funkcjonuje w przestrzeni uporządkowanej, dającej jej poczucie stabilności i bezpieczeństwa. Interakcje, które nawiązuje z podmiotami otoczenia mogą opierać się na mniej lub bardziej sformalizowanych relacjach — w kontinuum, którego krańce stanowią, z jednej strony ściśle formalna umowa, z drugiej — psychologiczne porozumienie w dużej mierze oparte na odczuciach i przypuszczeniach. Każdy z biegunów ma dla stron relacji znaczące konsekwencje. Sformalizowane umowy w swojej treści mają je najczęściej jasno określone, stąd każda ze stron w momencie zawarcia tego typu porozumienia może przewidzieć zachowanie kontrahenta w sytuacji naruszenia bądź złamania pewnych jej treści. Jest to sytuacja klarowna i przewidywalna. Nieco inaczej wygląda ta, gdy następuje niewywiązanie się z umowy na drugim biegunie zarysowanego kontinuum. Zawierane tam porozumienie jest oparte na doświadczeniach, antycypacjach, oczekiwaniach, które trudno ująć w kateryczne ramy, tym bardziej nadać im formę uniwersalną. Co więcej, trudności w jasnym sprecyzowaniu każdorazowej umowy w tej płaszczyźnie przekładają się na problemy z klarownym określeniem konsekwencji jej naruszenia bądź złamania nie tylko w postawie kontrahenta, ale i swojej własnej. Po pierwsze dlatego, iż w momencie niedookreślenia sytuacji, w których dochodzi do naruszenia bądź złamania układu, mnożą się scenariusze niewywiązywania się z niego. Po drugie, mimo wielu doświadczeń indywidualnych w radzeniu sobie z trudnymi sytuacjami, do których z pewnością należy naruszenie ważnej dla jednostki relacji, w momencie, gdy mamy do czynienia z własnymi emocjami czy nie zawsze dostępnym w świadomości doświadczeniem trudno przewi-

dzieć trafnie również własne reakcje. Jak pisze George Spindler (1994, 328), „[...] gdy jednostki nawiązują relacje, zawsze wnoszą do nich swe nagromadzone doświadczenie i ukształtowaną osobowość. Chociaż o tym nie wiedzą, to, czego oczekują od zawartego związku, odzwierciedla sumę ich świadomej i nieświadomej wiedzy nagromadzonej do tego czasu”. Intuicyjność nieformalnej umowy sprawia, że konsekwencje jej naruszenia bądź złamania mogą być dla stron groźniejsze niż te w zakresie formalnych porozumień.

Zarysowana wyżej, rozumiana bardziej pośrednio niż bezpośrednio, niepisana umowa ma swoje odzwierciedlenie w teorii kontraktu psychologicznego. Termin ten pojawił się na gruncie teorii wymiany społecznej i w krótkim czasie został zaadaptowany przez psychologię pracy i organizacji. Jego intuicyjność wpłynęła również na wielość definicji, które zaczęły pojawiać się w literaturze. „Każdy badacz bądź pisarz charakteryzuje pojęcie kontraktu psychologicznego w sposób, w który odczuwa jego ideę lub adaptuje na potrzeby własnych badań jedną z istniejących definicji z minimalnym bądź wcale odniesieniem do konkurujących podejść” (Roehling 1996, 214). Większość badaczy zgodna jest, iż pierwotnie kontrakt psychologiczny został zdefiniowany przez Chrisa Argyrisa (1960). Określał on — w pierwotnym ujęciu — wzajemne oczekiwania pracownika i pracodawcy (dotyczące zarówno sfery obowiązków zawodowych, jak i emocji, odczuć i sposobu traktowania). W niedługim czasie koncepcję kontraktu psychologicznego rozwinęli Harry Levinson, Charlton Price, Kenneth Munden, Harold Mandl, Charles Solley (1962). Podobnie, zwrócili oni uwagę na istotność oczekiwań w relacji między stronami, jednak nadali im rangę regulatora umowy: „kontrakt psychologiczny jest wynikiem wzajemnych oczekiwań stron umowy, które mimo swojej niejawności i przemilczanego charakteru znacząco regulują relacje między stronami” (1962, 21). Prace tych autorów dodatkowo podkreślają pojęcie potrzeb, które stają się integralnym elementem nawiązanej relacji między stronami kontraktu. Relacja utrzymuje się na poziomie satysfakcjonującym obie strony, do momentu, gdy indywidualne potrzeby są przez nich wzajemnie zaspokajane. Lynne Purvis i Mark Cropley (2003) nadają temu procesowi rangę rdzenia kontraktu psychologicznego. Pojęcie kontraktu psychologicznego zaadaptował i rozszerzył Edgar Schein (1965), którego zdaniem najważniejszą częścią kontraktu psychologicznego są oczekiwania, jednak w szczególności dotyczące aspektów materialnych. Natomiast współcześnie badacze przyjmują, że esencją kontraktu psychologicznego są oczekiwania niematerialne. Panteon klasyków badaczy kontraktu psychologicznego zamyka Denise Rousseau (1989). To właśnie ona stworzyła schemat teoretyczny, który stał się fundamentem wielu późniejszych badań w tym obszarze. Według Rousseau kontrakt psychologiczny to osobista wiara we wzajemne zobowiązania pomiędzy stronami kontraktu psychologicznego (1989, 123). Definicja ta wprowadza ważny element, którego nie znajdujemy u Scheina. Chodzi mianowicie o zobowiązania wzajemne. Zobowiązania w koncepcji Rousseau (Robinson, Rousseau

1994) są silniejsze niż oczekiwania. Według niej, sytuacja, w której łamane są zobowiązania, wywołuje znacznie silniejsze reakcje (gniew, żal związany z charakterem związku między jednostką a organizacją, zniechęcenie, smutek) niż wówczas, gdy łamane są oczekiwania (uczucie rozczarowania). W późniejszych pracach Rousseau poszerzyła swoje rozważania o pojęcie obietnic — złożonych bądź domniemanych, które funkcjonują między stronami kontraktu psychologicznego. Autorka zwraca również uwagę, że kontrakt odzwierciedla sposób, w jaki ludzie interpretują złożone i postrzegane obietnice czy zobowiązania, stąd te same terminy — z uwagi chociażby na odmienne doświadczenia kontrahentów mogą mieć różne znaczenia (Rousseau, Wade-Benzoni 1994, 467).

Kontrakt psychologiczny jest zjawiskiem złożonym, zależnym od wielu czynników osobowych i kontekstowych. Jest trudny do jednoznacznego uchwycenia i zdefiniowania. Stąd różni autorzy, w zależności od czasu przeprowadzanych badań i analiz, od poczynionych założeń czy struktury grup badawczych, definiując go zwracali uwagę na inny aspekt jego treści. Formułując uniwersalną definicję można kontrakt psychologiczny określić jako wzajemne przekonania oparte na obustronnych oczekiwaniach, zobowiązaniach oraz złożonych obietnicach. Przekonania te determinują zachowania oraz postawy kontrahentów. Wpływają one na jakość relacji pomiędzy stronami umowy — mogą być przyczyną nieporozumień (gdy na przykład są fałszywe) lub źródłem nienagannej długotrwałej współpracy. Warto ponownie podkreślić, iż wspomniane przekonania nie są formułowane *ad hoc*. Są wypadkową doświadczenia jednostki, jej sytuacji osobistej czy cech osobowościowych.

Jak zaznaczono, kontrakt psychologiczny został zaadaptowany na gruncie psychologii pracy i organizacji, i tu znalazł szerokie zastosowanie w badaniach empirycznych. Jednak uniwersalność jego fundamentalnych zasad i relatywne podobieństwo struktury systemu organizacyjnego i politycznego pozwalają na zastosowanie jego założeń na płaszczyźnie politologicznej. W tym kontekście kontrakt psychologiczny można rozpatrywać w dwóch ujęciach. Szerokie (Turska-Kawa 2010B) — ujmuje go jako nieformalną umowę pomiędzy podmiotami demokracji: między obywatelami a władzą. Kontrakt psychologiczny rozwija się i ulega modyfikacjom poprzez interakcje między obywatelem a różnymi ogniwami systemu społeczno-politycznego, jednak w umyśle obywatela jest on zawiązywany między nim a władzą. Ta swego rodzaju personifikacja państwa sprawia, że umowa nabiera ciągłości bez względu na ogniwa występujące w systemie. Kontrakt ten dotyczy najczęściej percepcji tego, co państwo może jednostce zaoferować (określone prawa demokratyczne, poczucie działania głównych instytucji krajowych w oparciu o demokratyczne zasady, wolność słowa, poczucie bezpieczeństwa, uczciwość, dobrobyt itp.) i co jednostka w zamian może dać państwu (uczestnictwo w wyborach, udział w bezpośrednich formach sprawowania władzy, takich jak referendum, przynależność do organizacji, zainteresowanie mechanizmami działania polityki itp.). Pewne

elementy kontraktu są jasno sformułowane — na przykład procedury wybierania przedstawicieli władz, jednak zdecydowana większość bazuje na odczuciach i indywidualnej percepcji obywateli. Treścią kontraktu psychologicznego ze strony państwa są procedury i gwarancja ich przestrzegania, a także swoiste „dobra”, które oferuje urząd demokratyczny. W momencie odczucia przez obywateli, że umowa nie jest przestrzegana — na przykład normy są łamane, uczciwość polityków zachwiana, słabe jest poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji w państwie, brak satysfakcjonujących dochodów, brak poczucia zadowolenia i szczęścia — wówczas sytuacja ta daje im swoiste prawo do naruszenia swojej części umowy — braku zaangażowania w sprawy społeczno-polityczne, apatii polityczną, niechęć do skorzystania z prawa do oddania głosu w wyborach.

Ujęcie węższe kontraktu psychologicznego czyni stronami tej nieformalnej umowy, z jednej strony potencjalnego wyborcę, z drugiej aktywny na rynku politycznym podmiot, który w kolejnych elekcjach walczy o głosy obywateli. Każda ze stron kontraktu wnosi do niego swoje doświadczenia, oczekiwania i obietnice. Widocznym przejawem kontraktu w tym ujęciu są wybory, które prezentują siłę kształtowanej w czasie relacji pomiędzy wyborcami a rywalizującymi o głosy wyborcze podmiotami. Chwiejność wyborcza będzie ukazywała dynamikę kontraktu psychologicznego w perspektywie temporalnej. Osobiste doświadczenia, obserwowana wcześniejsza aktywność partii politycznej oraz odczuwane potrzeby umożliwiają wyborcy sformułowanie początkowych oczekiwań wobec niej. Jeśli oczekiwania te będą kompatybilne z zobowiązaniami złożonymi przez kontrahenta, wówczas możliwe jest nawiązanie kontraktu, którego przypieczętowaniem będzie poparcie partii poprzez oddanie głosu wyborczego. Kampania wyborcza jest okresem, w którym dokonywała się będzie krystalizacja oczekiwań i zobowiązań między stronami. Należy zauważyć, że dużą rolę w procesie projektowania kontraktu psychologicznego odgrywa zaufanie, bowiem obywatel, oddając głos wyborczy na stronę kontraktu, nie otrzymuje „tu i teraz” realizacji złożonych zobowiązań, ale są one odroczone w czasie. Kiedy ktoś ufa drugiej osobie, akceptuje pewne ryzyko zranienia w wyniku przewidywanej czy zobowiązanej wymiany szeroko rozumianych dóbr (wartości, wsparcia, dóbr materialnych itp.). Jak pisze Annette Baier (1986, 235): „Kiedy jednostka polega na wolnej woli drugiej osoby, musi brać pod uwagę, że ta wolna wola nie jest niewyczerpywalna. W rzeczywistości fakt zaufania drugiemu daje jednostce możliwość bycia zranioną, ale równolegle możliwość udowodnienia sobie, że może na tej drugiej stronie polegać, jeśli ta otrzymanego kredytu zaufania nie naruszy”. Zatem moment wyborów jest jedynie widocznym przypieczętowaniem zawartego kontraktu, natomiast jego weryfikacja rozpoczyna się dopiero w momencie realizacji podjętych zobowiązań. Istotą kontraktu jest bowiem wzajemna wymiana. Na gruncie politologicznym w ujęciu węższym wymiana ta przyjmuje specyficzny kształt następujących po sobie ogniów: wyborca oddaje głos, będący widocznym przejawem akceptacji

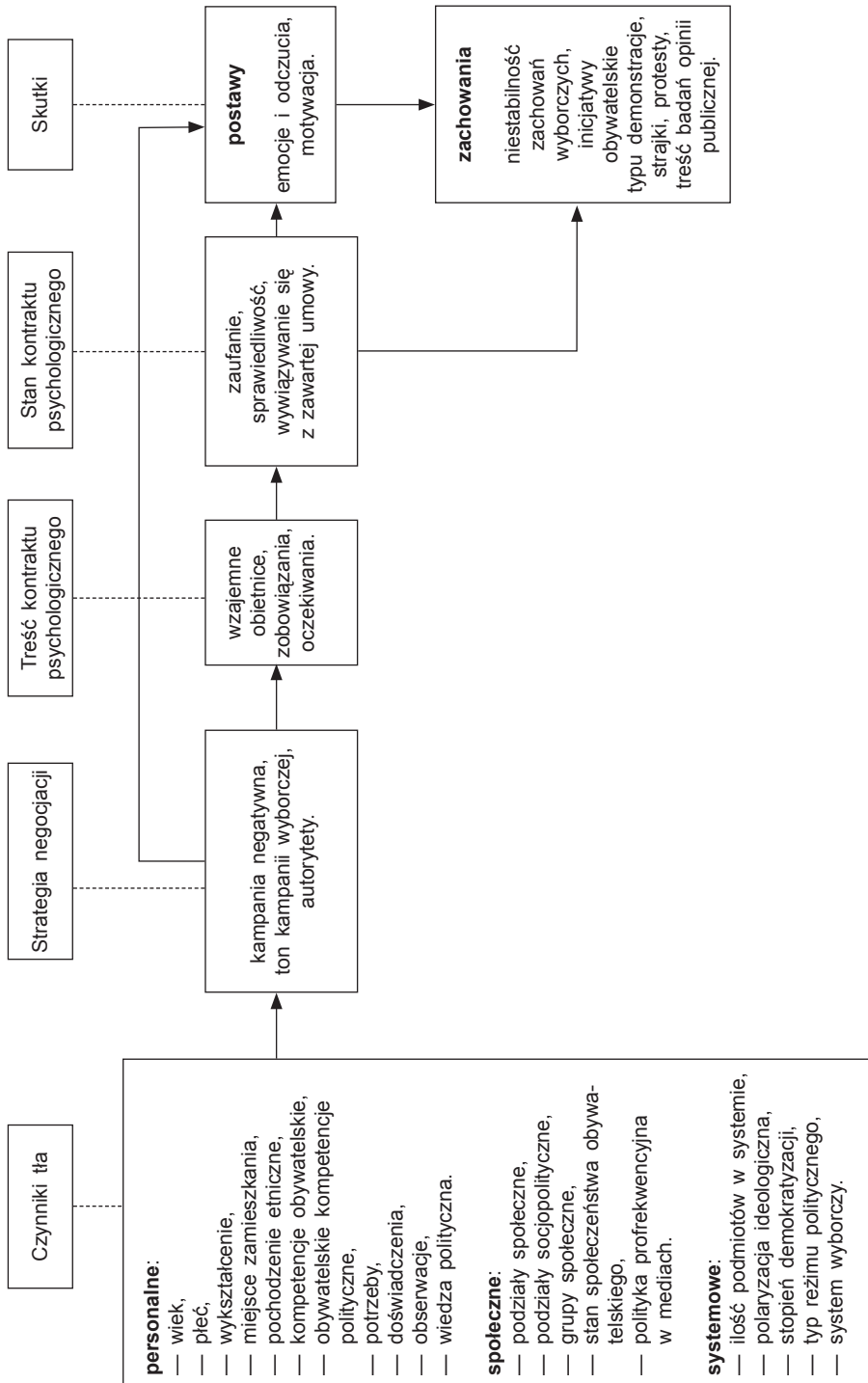
zobowiązań i obietnic złożonych przez partię polityczną, kolejno następuje okres realizacji tych zobowiązań i obietnic, by w następnej elekcji wyborca mógł wyrazić swoją akceptację dla wywiązania się z nich przez podmiot polityczny poprzez ponowne oddanie na niego głosu wyborczego bądź też jego alokację w przypadku niezadowolenia. Jeśli wyborca aprobuje działalność partii politycznej jako zgodną z zawartym kontraktem psychologicznym, wówczas będzie się to przekładało na stabilność jego zachowań wyborczych w czasie. Wiąże się to najczęściej z odczuciami zadowolenia, spełnienia, satysfakcji, które zwrotnie wzmacniają zawartą niepisaną umowę. W ujęciu zagregowanym będzie to generowało niską chwiejność wyborczą.

W sytuacji jednak, gdy wyborca odczuwa, że w okresie od poprzednich wyborów partia polityczna, z którą zawarł kontrakt nie realizowała jego treści, będzie to skutkowało naruszeniem bądź całkowitym zerwaniem kontraktu między stronami i oddaniem głosu na konkurujący podmiot polityczny bądź rezygnację z udziału w elekcji. Kiedy wyborca ma poczucie, że druga strona kontraktu nie w pełni realizuje swoją część, doświadcza on wtedy odczucia nierównowagi wymiany pomiędzy stronami. Najczęściej współwystępuje to z odczuciami gniewu, urazy czy spadku zaufania. Skutki tego można wytłumaczyć w ramach teorii sprawiedliwości. Gdy jednostka spostrzega, że partia polityczna nie dotrzymała danej obietnicy, nie wywiązała się ze złożonych zobowiązań, wówczas przypisuje sobie pełne prawo modyfikacji swojej części umowy, na zasadzie wyrównania wymiany. Bezpośrednim przejawem tego będzie oddanie głosu na inny podmiot w kolejnych wyborach lub też wycofanie się z udziału w elekcji, natomiast w zależności od tego czy jest to naruszenie czy złamanie kontraktu będzie to miało dalsze odmienne skutki. Złamanie kontraktu jest trwałe — wyborca nie będzie próbował go w żaden sposób odbudować w przyszłości, co oznacza, że nie ma możliwości powrotu do poprzedniej relacji. Natomiast naruszenie kontraktu, związane zdecydowanie bardziej z czasowym wzburzeniem i negatywnymi emocjami — przewiduje możliwość powrotu do umowy np. w jednej z kolejnych elekcji i podjęcie próby jej odbudowania. W sytuacji naruszenia kontraktu psychologicznego zaufanie względem podmiotu politycznego zostaje zachwiane, ale możliwe do przywrócenia drogą konkretnych działań. Natomiast sytuacja złamania tejże umowy implikuje zerowy poziom zaufania, co uniemożliwia odbudowanie pożądanych relacji. Zaufanie przez wielu autorów stawiane jest w sercu relacji i niepisanych umów — jego natężenie ma znaczący wpływ na ich kształt i dynamikę (Deutsch 1958; Blau 1964; Zand 1972). W ujęciu zagregowanym, zarówno naruszenie kontraktu psychologicznego, jak i jego pełne złamanie będą miały widoczne skutki dla większej chwiejności wyborczej — systemowej, w przypadku podjęcia decyzji o wycofaniu się z wyborów oraz partyjnej w sytuacji alokacji głosu wyborczego.

Powyższe rozważania wskazują, że kontrakt psychologiczny nie jest umową, która kiedykolwiek przyjmuje ostateczny kształt. Jej widoczne przypięczę-

owanie stanowi sytuacja pierwszych wyborów, w których wyborca oddaje głos na partię, będącą drugim kontrahentem. Należy zauważyć, że jest to jednak umowny początek, bowiem akt wyborów jest już konsekwencją wcześniejszych „negocjacji” pomiędzy stronami kontraktu odbywającymi się na bazie składanych w kampanii wyborczej obietnic i zobowiązań, doświadczeń wyborcy, jego potrzeb, oczekiwań. Od momentu nawiązania relacji poprzez wybory następuje proces weryfikacji treści kontraktu psychologicznego przez wyborcę, który może w różnym kierunku zmieniać kształt kontraktu. Przykładowo, może poszerzać jego pole poprzez rodzące się w wyborcy nowe oczekiwania, powstałe na bazie nowych kontekstów funkcjonowania kontraktu. Może również zawężać swe treści, gdy wyborca spostrzeże, że pewne zobowiązania i obietnice są obiektywnie niemożliwe do spełnienia bądź tracą dla niego rangę istotności. Dynamikę kontraktowi psychologicznemu nadają również różnego rodzaju inicjatywy obywateli, które w sposób widoczny prezentują emocje społeczne związane z realizacją swojej części umowy przez partie polityczne. Będą to z jednej strony różnego rodzaju demonstracje, protesty, petycje, listy, które są wyrazem społecznego niezadowolenia i braku akceptacji prowadzonej przez dany podmiot polityki. Z drugiej, podobną rolę będą odgrywały badania opinii publicznej czy diagnozy poziomu zaufania względem partii politycznych, które stanowią istotną informację dla rządzących o społecznej percepcji ich działalności, związanej z realizacją złożonych wyborcom zobowiązań i obietnic. Informacje te dla partii politycznej będą widocznym sygnałem, że kontrakt nie funkcjonuje w kształcie, który nadały mu poprzednie wybory. W tej sytuacji partia powinna podjąć działania ukierunkowane na przywrócenie równowagi między kontrahentami, w innym razie spodziewać się powinna naruszenia bądź całkowitego złamania kontraktu w kolejnych wyborach.

Kontrakt psychologiczny jest złożonym zjawiskiem, którego analiza wymaga ujmowania jego istoty, kontekstu zawiązywania tego, co strony wnoszą i jak wypełniają treść kontraktu, źródeł jego zaburzeń, jego dynamiki. Rysunek 2 stanowi próbę kompleksowego spojrzenia na kontrakt psychologiczny na płaszczyźnie politologicznej. Ujmuje on kontrakt przez pryzmat pięciu zasadniczych grup czynników, które na siebie wzajemnie oddziałują: czynników tła, strategii negocjacyjnej, treści i stanu kontraktu psychologicznego oraz jego skutków. Takie ujęcie pozwala na percepcję kontraktu nie tylko „tu i teraz”, ale odnosi się szeroko do procesu jego zawiązywania, jak i konsekwencji, które implikuje na różnych poziomach oddziaływania. Analiza ta pozwala również na podkreślenie tego, jak ważne są charakterystyki stron zawieranej umowy, które to decydują w dużej mierze o jej kształcie i specyfice. Ujęcie modelowe ukazuje także, że kontrakt psychologiczny nie jest zawierany w próżni społeczno-politycznej, ale jego forma w znaczącej mierze dyktowana jest szeregiem oddziaływań ze strony systemu politycznego i struktury społecznej (rys. 2.).



Rysunek 2. Model analizy kontraktu psychologicznego na płaszczyźnie politologicznej w ujęciu węższym (opracowanie własne).

Pierwsza grupa czynników — czynniki tła — ogniskuje zmienne, które stanowią zaczątek formującego się kontraktu i decydują o aktywizacji procesu zmierzającego do jego zawarcia. Trzy poziomy czynników zawartych w tej grupie wskazują na szerokie uwarunkowania kontraktu psychologicznego. Pierwszy z nich to czynniki personalne, związane bezpośrednio z jednostką, do których zalicza się zmienne socjodemograficzne, jak również jej potrzeby, doświadczenia i obserwacje, wiedzę polityczną, kompetencje obywatelskie i obywatelskie kompetencje polityczne. Jest to istotny psychologiczny fundament formułowanych oczekiwań wyborczych. Druga subgrupa — czynniki społeczne — związana jest ze społecznym kontekstem nawiązywanej relacji między wyborcą a partią polityczną. Znaczącą rolę będą tu odgrywały podziały społeczne i socjopolityczne, grupy społeczne, do których jednostka przynależy, stan społeczeństwa obywatelskiego, polityka prowyborcza inicjowana przez media. Trzecia subgrupa — czynniki systemowe — określa sytuację na rynku politycznym w momencie zawarcia kontraktu psychologicznego: ilość konkurujących podmiotów, ich polaryzacja ideologiczna, system wyborczy, ale również stopień demokratyzacji państwa i typ reżimu politycznego.

Drugą kategorię analizy stanowi strategia negocjacyjna, która wiąże się z procesem pertraktowania zawiązywanego kontraktu psychologicznego. Kontrakt zawierany jest w konsekwencji procesu artykułowania oczekiwań, zobowiązań i obietnic, których szczególna intensyfikacja następuje w okresie kampanii wyborczych. Ton nadawany dyskursowi wyborczemu, jakoś prowadzonych dysput, stopień wykorzystania reklamy negatywnej mogą być akceptowane przez część wyborców, podczas gdy innych całkowicie zniechęca do dalszych pertraktacji. Podobnie autorytety różnych dziedzin publicznie popierające daną partię czy aktywnie wspierające jej działalność mogą w różnych kierunkach oddziaływać na obywateli.

Kolejne dwie grupy czynników obejmują sam kontrakt psychologiczny, przy czym możemy tutaj wyróżnić treść kontraktu psychologicznego, która obejmuje wzajemne zobowiązania, obietnice i oczekiwania oraz jego stan, który warunkowany jest przez jednostkowe poczucie sprawiedliwości wymiany oraz wywiązywanie się z zawartej umowy, co wspólnie stanowi fundament zaufania obywatelskiego.

Ostatnia grupa to konsekwencje kontraktu psychologicznego, mające swe odzwierciedlenie w postawach i zachowaniach wyborcy. Postawy określane są przez poczucie sprawiedliwości wymiany i związane są z towarzyszącymi mu emocjami i odczuciami: satysfakcji, poczucia bezpieczeństwa, zadowolenia, motywacji bądź też gniewu, rozczarowania czy złości. Postawy mają swe bezpośrednie skutki behawioralne, do których zaliczamy poziom niestabilności zachowań wyborczych, podejmowane przez obywateli inicjatywy mające na celu wyartykułowanie ich niezadowolienia z polityki rządzących, treści badań opinii publicznej.

Model ten jest również próbą ukazania względnie stabilnych relacji pomiędzy wyróżnionymi grupami zmiennych. Czynniki tła mają bezpośredni wpływ na strategię negocjacyjną. Partie polityczne w formułowanych przez siebie strategiach wyborczych muszą brać pod uwagę specyfikę określonych grup społecznych, do których chcą dotrzeć z komunikatem wyborczym, strukturę społeczną, stan społeczeństwa obywatelskiego, społeczne zaufanie względem mediów i ich rolę w kampaniach wyborczych. Istotne są również cechy systemu politycznego, w ramach którego partie polityczne konkurują o głosy wyborców. Z kolei strategia negocjacyjna ma bezpośredni wpływ na treść kontraktu psychologicznego — jest jej podstawą oraz wyznacza granice obietnic, zobowiązań i oczekiwań pomiędzy stronami kontraktu psychologicznego. Ma ona również wpływ na skutki kontraktu psychologicznego (bezpośredni w postawach, pośredni w zachowaniach). Treść kontraktu psychologicznego determinuje jego stan. Gdy treść kontraktu nie jest wypełniana, wówczas stan ulega modyfikacjom, które oddziałują na jakość dalszych relacji pomiędzy stronami wymiany. Zmiany te mają swe konsekwencje w postawach jednostki wobec rządzących oraz/lub reakcjach behawioralnych.

4.4. Identyfikacja partyjna

Identyfikacja partyjna jest jednym z ważnych uwarunkowań psychologicznych chwiejności wyborczej. Poziom identyfikacji partyjnej jest wskaźnikiem siły związku pomiędzy wyborcą a partią polityczną. Jak wskazuje Ryszard Herbut (*Encyklopedia politologii...*, 1999, 69), można nią określić stosunek wyborcy do partii politycznej, postrzegany jako spójny zespół postaw, opinii, ocen, przekonań i stereotypów, które znajdują uzewnętrznienie w jego zachowaniu wyborczym. Zdaniem André Blaisa, Elisabeth Gidengil, Richarda Nadeau oraz Neila Nevitte'a (2001, 5—6), w identyfikacji partyjnej możemy wyróżnić dwa podstawowe elementy. Pierwszym jest sama identyfikacja, która pozwala wyborcom na samookreślenie własnego miejsca na scenie politycznej. Drugim jest perspektywa czasowa. Początki refleksji nad identyfikacją partyjną podkreślały jej trwałość, jednak większość tych badań odnosiła się do środowiska amerykańskiego, gdzie specyfikę identyfikacji partyjnej trudno bezpośrednio przełożyć na uniwersalne definicje, mające swoje zastosowanie również w innych państwach. Wiele badań potwierdza trwałość identyfikacji partyjnej (np. Green, Palmquist, Schickler 2002, 74), choć wskazuje się, że nie jest to stabilność bezwzględna, ale wiele czynników krótkoterminowych, w szczególności podejmowanych w refleksji retrospektywnej, może ją zaburzać (np. Fiorina 1981). Michael Marsh (2006) zauważa, że identyfikacja partyjna

powinna być raczej analizowana w kategoriach pewnych tendencji do głosowania, a nie kategorycznej pewności. Tym samym możliwe są doraźne zmiany indywidualnych zachowań wyborczych w odpowiedzi na krótkoterminowe bodźce, jednak w dłuższej perspektywie czasu obserwowana będzie tendencja do stabilności zachowań wyborczych. Uczynienie perspektywy czasowej centralnym elementem konstruktu identyfikacji partyjnej wskazuje na jego istotność w analizach chwiejności wyborczej. Stabilność związku pomiędzy partią polityczną a poszczególnymi segmentami wyborców będzie przekładała się na przewidywalny kierunek głosowania tych grup. W państwach o słabej identyfikacji z partiami, która jest wynikiem m.in. niestabilności sceny politycznej, będzie to implikowało wyższą chwiejność wyborczą. Jej podwyższony poziom będzie warunkowany generalnymi trudnościami w odnalezieniu podmiotu, który trwale mógłby reprezentować interesy wyborcy oraz który byłby mu bliski ideologicznie i programowo.

W literaturze przedmiotu najczęściej wskazuje się na trzy modele identyfikacji partyjnej, oparte na kategorii źródła lojalności (*Encyklopedia politologii...*, 1999, 69). Pierwszy model — psychologiczny — kształtuje się w konsekwencji interakcji rodzinnych, sąsiedzkich, których wynikiem jest swoiste „zarażanie” tradycją polityczną kolejnych jednostek, z czasem wzmacniane przez proces selektywnej percepcji otoczenia społecznego. Tak ukształtowany model identyfikacji staje się w dużej mierze odporny na zmiany, gdyż jego zarys powstaje we wczesnych doświadczeniach jednostki, które w dużej mierze formują jej poczucie tożsamości społecznej i politycznej. Kolejny model — społeczno-strukturalny — preferencje partyjne wiąże silnie z przynależnością jednostki do określonej grupy społecznej, której interesy w najlepszym stopniu reprezentuje dana partia polityczna. Jest to ujęcie w największym stopniu klasyczne. Pierwotnym ogniwem tego modelu jest emocjonalne przywiązanie do grupy społecznej i odczuwana bliskość z nią w kategoriach nie tylko afektywnych, ale również celów, priorytetów, sądów, ocen, które zbliżają wyborcę wraz z całą grupą do partii, będącej ich najbliższym odzwierciedleniem (Campbell, Converse, Miller, Stokes 1960). Trzeci model identyfikacji partyjnej — programowo-ideologiczny — zasadza się na relacjach opartych na kwestiach programowych głoszonych przez dany podmiot partyjny, które wyborca postrzega jako istotne z punktu widzenia jego interesów. Wskazane źródła najczęściej tworzą wielowarstwowy układ powiązań motywacyjnych, a zachowanie wyborcze jest ich wypadkową.

W przedmiocie związków pomiędzy identyfikacją partyjną a chwiejnością wyborczą prowadzonych było wiele badań — zarówno analiz porównawczych, jak i studiów przypadku, które w zdecydowanej większości potwierdzają odwrotny związek pomiędzy tymi zmiennymi. Analizy podejmowane w krajach Europy Środkowo-Wschodniej dowodzą, że otwarty i labilny elektorat bez wykształconej silnej identyfikacji partyjnej ma tendencję do zmiany zachowań

wyborczych w następujących po sobie elekcjach zarówno w ujęciu systemowym, jak i preferencji wyborczej (Rose, Mishler 1998). Badania prowadzone w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii oraz Kanadzie (Blais, Gidengil, Nadeau, Nevitte 2001, 5—22) ukazują istotną wysoką zależność pomiędzy wyborcą identyfikującym się z danym podmiotem partyjnym a stabilnym wsparciem tego podmiotu w wyborach. Tezy te uzyskały również potwierdzenie w studiach nad Brazylią (Santos, Vilarouca 2008, 65—66), Niemcami (Salfeld 2005, 74 i nast.), Polską (Cześnik 2009; Millard 2009), Turcją (Sayari 2002; Güneş-Ayata, Ayata 2002). Należy jednak podkreślić, że w literaturze przedmiotu są prezentowane także badania, które podważają wagę identyfikacji partyjnej dla chwiejności wyborczej. Analizy porównawcze Richarda Gunthera i José Montero (2001, 93) przeprowadzone w ostatnich dwóch dekadach XX wieku w krajach europejskich wskazują, że psychologiczne przywiązanie do partii politycznej nie ma bezpośredniego przełożenia na poziom chwiejności wyborczej w państwie i należy je brać pod uwagę jedynie w modelach wieloczynnikowych. Przykładowo, Hiszpania w analizowanym okresie charakteryzowała się jednym ze słabszych poziomów identyfikacji partyjnej, jednak równolegle stabilność zachowań elektoratu prezentowała się wysoko na tle innych państw.

Szczególnym rozszerzeniem procesu identyfikacji z partią polityczną będzie przeniesienie punktu ciężkości na podmiot oficjalnie wspierający daną partię, który niejako staje się ogniwem spajającym daną partię polityczną z wyborcami. Doświadczenia wielu ostatnich kampanii wskazują, że wśród podmiotów niezwiązanych bezpośrednio z polityką duże zaangażowanie przypisuje się znanym osobistościom świata kultury, sportu oraz celebrytom. Warto zaznaczyć, że termin celebryta często stosuje się zamiennie z nadużywanym w stosunku do osób znanych słowem „gwiazda” czy „znany aktor (piosenkarz itp.). Należy rozróżnić, iż celebryta nie jest gwiazdą, jednak gwiazda może być celebrytą. Terminem celebryta jako jeden z pierwszych posłużył się Daniel Boorstin. Według autora, „celebryta to osoba, która jest znana z tego, że jest (dobrze) znana” (Boorstin 1964, 57). Pozycję celebrytów buduje telewizja, tabloidy oraz prasa, kreując ich na bohaterów bieżących wydarzeń. Celebryta to jednostka wykreowana przez społeczeństwo — z jednej strony przez specjalistów z branży informacyjnej i medialnej, z drugiej przez odbiorców, którzy wykazują zainteresowanie jego życiem. Celebryci stanowią wytwór zgodny z regułami i oczekiwaniami społeczeństwa. Czas działa na ich niekorzyść, ponieważ wraz z jego upływem zmieniają się trendy oraz zapotrzebowanie na nowe produkty, co w konsekwencji skutkuje upadkiem popularności. Gwiazda z kolei to osoba powszechnie znana ze swoich zasług lub dzięki swojemu talentowi i umiejętnościom. Wyróżnia ją sława, która, w odróżnieniu od sezonowej popularności, jest długotrwała i kompatybilna względem zdolności i umiejętności. Sukces gwiazdy jest więc odzwierciedleniem jej realnych osiągnięć np. na polu artystycznym.

Strategie wyborcze ostatnich lat coraz częściej wskazują na swoiste odpolitycznienie kampanii wyborczych poprzez aktywny udział w nich rozpoznawalnych osobistości świata kultury, sportu i celebrytów. Ich uczestnictwo w kampaniach wyborczych można w zasadzie określić światowym trendem, w wielu krajach zakorzenionym na tyle, że dziwi raczej brak ich obecności w działaniach przedwyborczych niż ich aktywność. W uzasadnieniu tego zaangażowania można przytoczyć refleksję Douglasa Kellnera (1995, 2—3), „ludzie spędzają znaczącą ilość czasu na słuchaniu radia, oglądaniu telewizji, oglądaniu filmów, przeżywaniu muzyki, robieniu zakupów, czytaniu magazynów i dzienników, i generalnie zaangażowaniu w różne formy kultury medialnej. Kultura mediów przejmuje dominację nad codziennością, oferując łatwo dostępne konteksty odniesienia”. Zainteresowanie mediami i osobistościami, które są w nich aktywnie prezentowane, może przekładać się na większe zainteresowanie kampanią wyborczą, w której te właśnie osobistości wezmą aktywny udział.

Przenikalność wskazanych dwóch płaszczyzn — polityki i kultury — wyznacza dwa główne tory współpracy między politykami a znanymi osobistościami. Pierwszy opiera się na zaangażowaniu w samą kampanię cenionych przez różne środowiska społeczne gwiazd muzyki, kina czy celebrytów. Merytoryczna kampania wyborcza oraz ton dyskusji i debat mogą nie być atrakcyjne dla części wyborców, szczególnie młodszych. Przykładowo, przeformułowanie przekazu w rytm muzyki wykonywanej przez znane zespoły czy wokalistów może z jednej strony zogniskować uwagę wyborców mniej zainteresowanych polityką, których uwagi nie zwraca merytoryczna przedwyborcza dyskusja. Z drugiej, nazwa partii podana w formie prostych dźwięków, które łatwo przyswajane są przez odbiorcę powoduje łatwiejsze jej zapamiętanie, częstsze zwrócenie na nią uwagi pośród lawiny informacji przedwyborczych, w konsekwencji — większe prawdopodobieństwo, że wyborca, który nie jest kierowany lojalnością i identyfikacją z innym podmiotem, odda na nią głos. Drugim mechanizmem, wynikającym z ząbienia się polityki i kultury, będzie publiczne wsparcie partii politycznych i ich kandydatów w wyborach przez cenione osobistości przestrzeni pozapolitycznej. Jego fundamentem jest założenie, że wyborca nie musi być zdecydowanym zwolennikiem danego podmiotu politycznego, nie musi też znać szczegółowo jego programu politycznego. Poparcie danej partii przez osobistość, którą wyborca ceni, przenosi pośrednio identyfikację z tą osobistością na podmiot polityczny. Zjawisko to można określić identyfikacją rozszerzoną.

Z tej przyczyny możliwe, że proces przeniesienia identyfikacji będzie miał dwa cele. Po pierwsze, będzie odwoływał się do obywateli, którzy nie wykazują dużego zainteresowania zarówno samą kampanią wyborczą, jak i generalnie polityką, natomiast ich uwaga częściej ogniskuje się na szeroko rozumianej kulturze. Cenione przez potencjalnego wyborcę podmioty mogą skutecznie przenieść jego zainteresowanie na kampanię wyborczą. Zaufanie względem cenionego aktora czy piosenkarza, będzie przekładało się na zaufanie względem podmio-

tu, który on wspiera. W ujęciu zagregowanym może ona generować wzrost chwiejności systemowej, włączając w proces wyborczy jednostki wykazujące tendencję bierności. Po drugie, mechanizm ten będzie oddziaływał na postawy jednostek, które regularnie korzystają z czynnego prawa wyborczego. Oddziaływanie to będzie zróżnicowane w zależności od dwóch elementów. Pierwszym będzie pierwotne i zamierzone zachowanie wyborcze obywatela — istotne jest tutaj to, czy jednostka chciała poprzeć podmiot, który dodatkowo został wsparty przez znaną osobistość czy inny. Jeśli jest to ta sama partia, wówczas wsparcie jej przez znaną osobistość będzie stanowiło mechanizm utrwalający postawę wyborcy wobec niej. Jeśli jednak intencją wyborcy było wsparcie innego podmiotu partyjnego niż uczyniła to ceniona przez niego osobistość świata kultury, w tej sytuacji kierunek oddziaływania będzie moderowany przez drugi element, mianowicie wagę siły związku wyborcy z partią polityczną i z cenioną osobistością. Można przypuszczać, że lojalność względem partii nie wywoła chwiejności partyjnej, z kolei lojalność względem znanej osobistości może spowodować przeniesienie poparcia na wspierany przez nią podmiot polityczny.

Konsekwencją procesu angażowania znanych osobistości świata kultury oraz celebrytów w kampanie wyborcze z punktu widzenia partii politycznych jest przede wszystkim zwiększenie własnego poparcia społecznego w celu uzyskania realnie większego poparcia wyborczego. Zauważyć należy, że są to działania najczęściej incydentalnie podejmowane przez partie polityczne, zogniskowane swym zasięgiem na pojedynczej kampanii wyborczej. Prócz tego, często w kolejnych kampaniach dany podmiot partyjny popierany jest przez inne znane osobistości, które mogą również zmieniać obiekt swojego publicznego wsparcia. Angażowane osobistości mogą też przeżywać swoje lepsze i gorsze okresy, które nie będą przekładały się na równomierne poparcie społeczne w czasie. Szczególnie dotyczy to celebrytów, którzy stale muszą zabiegać o podtrzymywanie medialnego „szumu” wokół własnej osoby, co nie zawsze wiąże się ze stabilnym gronem wielbicieli. Wskazane cechy procesu angażowania znanych osobistości świata kultury oraz celebrytów w kampanie wyborcze stanowią czynniki, które zwiększają chwiejność wyborczą zarówno w ujęciu systemowym, jak i partyjnym. Nie budują stabilnych więzi pomiędzy partiami politycznymi a ich wyborcami. Wsparcie w danej elekcji opiera się na nietrwałych i incydentalnych przesłankach, które oparte są na powierzchownych relacjach. Mogą powodować zarówno doraźną aktywizację wyborczą jednostek niezainteresowanych polityką, jak również przesunięcia między popieranymi w kolejnych kampaniach podmiotami z uwagi na ich publiczne wsparcie bądź zaangażowanie w kampanię wyborczą znanych osobistości, które są bardziej cenione przez wyborcę niż politycy.

Istotność identyfikacji partyjnej dla chwiejności wyborczej podkreślają także badania nad tzw. wyborcami niezależnymi (ang. *independent voters*). Są to wyborcy, którzy najczęściej aktywnie uczestniczą w elekcjach, jednak nie wy-

kazują przywiązania do żadnego podmiotu partyjnego, nie odczuwają lojalności względem partii politycznej czy tacy, którzy sami deklarują się jako wyborcy niezależni (Sorauf, Beck 1988; Flanigan, Zingale 1988; Wolfinger 1995). Scott Mainwaring (1999, 28) wskazuje, że wielkość segmentu wyborców niezależnych zwiększa się na obszarach, gdzie partie polityczne nie potrafią zakorzenić się trwale w strukturach społecznych, mają trudności ze sformułowaniem programu, który zyskałby stabilną aprobatę społeczną. Wszystkie te elementy sprawiają, że trudno przewidzieć zachowania tej grupy elektoratu w zbliżającej się elekcji. Wyborcy niezależni w podejmowanej przez siebie decyzji o zachowaniu wyborczym nie odczuwają żadnej presji (społecznej, ideologicznej czy psychologicznej) — ich głos jest w tym kontekście nieprzewidywalny, trudno określić jednoznacznie grupę motywacji, którą wezmą pod uwagę.

Szczególne znaczenie w charakterystyce wyborców niezależnych przypisuje się czynnikom poznawczym. Wiele badań w zakresie psychologii polityki wskazuje, że obywatele, podejmując decyzje wyborcze częściej wykorzystują różnego rodzaju symplifikacje poznawcze, proste reguły decyzyjne — tzw. heurystyki, które pozwalają im w sposób szybki i z minimalnym nakładem kosztów psychologicznych podjąć decyzję. Posługiwanie się heurystykami jest często przywoływanym argumentem na rzecz ograniczenia racjonalności wyborów jednostki (zob. Kahneman, Slovic, Tversky 1982; Chaiken, Stangor 1987; Tyszka 1999). Zasady te pozwalają podejmować decyzję, nie posługując się szczegółowymi informacjami, ale opierając się na pewnych dostępnych kotwicach. Jedną z takich kotwic będzie lojalność partyjna, która pozwala w mniejszym stopniu angażować się poznawczo w kampanię wyborczą, jednocześnie stabilizuje wybory jednostki z elekcji na elekcję. Brak odczuwanego przywiązania do podmiotu partyjnego implikuje proces porównywania oferty wyborczej w trakcie elekcji. Niezależnie od poziomu wiedzy politycznej, posługiwanie się stabilnymi heurystykami w procesie podejmowania decyzji wyborczej będzie częściej wiązało się z mniejszym poziomem chwiejności wyborczej.

Badania Romaina Lachata (2004) prezentują model zależności pomiędzy poziomem chwiejności wyborczej a predyspozycjami jednostki (rozumianymi w kategoriach posługiwania się w podejmowaniu decyzji wyborczej heurystykami) oraz politycznego obycia (związanego z wiedzą i doświadczeniem politycznym wyborcy). Autor ten założył, że wpływ kontekstu politycznego (np. informacji perswazyjnych) jest moderowany przez poziom predyspozycji wyborcy. Przeprowadzone podczas niemieckich elekcji badania poddające analizie dwa rodzaje chwiejności — międzyblokową oraz wewnątrzblokową — ukazały, że wyborcy o silnych predyspozycjach są zdecydowanie bardziej stabilni wyborczo w czasie. Jednakże w momencie spadku tych predyspozycji ważną rolę odgrywa poziom politycznego obycia wyborcy. W przypadku chwiejności międzyblokowej najbardziej niestabilni są wyborcy o słabych predyspozycjach oraz średnim poziomie politycznego obycia. Wraz ze wzrostem politycznego obycia

chwiejność zwiększa się, aczkolwiek tylko w przypadku wyborców o słabych bądź bardzo słabych predyspozycjach. Jednak w odniesieniu do chwiejności wewnątrzblokowej okazuje się, że wyższy jej poziom obejmował wyborców o słabszych predyspozycjach i wysokim poziomie wiedzy politycznej. Autor wynik ten tłumaczy głosowaniem strategicznym między bliskimi ideologicznie partiami, które wymaga większej wiedzy i doświadczenia politycznego. Wskazuje również, że niemieckie koalicje najczęściej wiążą się sojuszem pomiędzy partią większą (np. CDU czy SPD) i mniejszą (np. Zieloni czy FDP) — o ile ogólny przekaz większych partii jest najczęściej dobrze znany wyborcom, to jednak znajomość mniejszych partii wymaga większego obycia politycznego.

Wśród konsekwencji wzrastającej liczby wyborców niezależnych wskazuje się: (1) częstsze przepływy elektoratów pomiędzy partiami rywalizującymi w wyborach (Crotty 1984, 37; Kessel 1984, 279); (2) słabszą legitymację dla zwycięzców konkurujących o mandaty w danej elekcji (Ladd Jr. 1982, 77); (3) zwiększone szanse zaistnienia na rynku politycznych partii nowych i mniejszych (Campbell 1979, 268; Abramson, Aldrich, Rohde 1983, 237; Sussman 1984, 37); (4) fragmentaryzację głównych instytucji obsadzanych w wyniku wyborów powszechnych (Smith 1988, 685—686).

Germain Kreweras (1965, 111—120), francuski matematyk, przedstawił hipotetyczny model wyborców zmieniających swą afiliację w czasie. Zakładając, że każdy z wyborców ma oddać głos na jednego z kandydatów, możemy zauważyć, że występują dwie grupy głosujących: zdecydowani oraz przepływający, co wyraża poniższy wzór:

$$r + s = v$$

gdzie:

- v — wyborcy,
- r — wyborcy zdecydowani,
- s — wyborcy przepływający.

Zdecydowani niezależnie od zmieniających się czynników oddają swój głos na określony podmiot. Z kolei przepływający są znacząco bardziej podatni na różnego rodzaju oddziaływania, nie są także związani lojalnością, a decyzję podejmują w odpowiedzi na swoje własne doświadczenia z poprzedniej elekcji. Autor konstatuje, że jeśli jednak są to pierwsze wybory danej jednostki, wówczas wyborcy ci mogą sugerować się informacjami na temat sondaży poparcia danych kandydatów, prezentowanymi w mediach¹.

¹ Dane te potwierdzają analizy Roberta Alberskiego (2010, 23—36), który w odniesieniu do polskiej sceny politycznej wykazał większą płynność elektoratów małych partii i — co za tym idzie — ich mniejszą zdolność do pozyskiwania nowych wyborców.

Oznaczając wszystkich wyborców w danej elekcji oddających głos na wszystkich kandydatów wektorem:

$$J = (v_1 + v_2 + v_3 \dots v_w)$$

gdzie v_i oznacza sumę głosów oddanych na jednego z kandydatów, to prawdopodobieństwo zagłosowania wyborcy przepływającego na tego samego kandydata w kolejnych wyborach wynosi:

$$P(i) = \frac{v_i}{v}$$

W modelu tym hipotetycznie przyjmuje się, że w każdych kolejnych wyborach ilość wyborców stałych r_i , identyfikujących się z danym kandydatem jest identyczna, natomiast zmienna jest, ale w możliwym do zaplanowania kierunku, ilość wyborców przepływających s'_i . Jeśli przyjmiemy to założenie to w kolejnej elekcji ilość wszystkich wyborców będzie wynosiła:

$$J' = (v'_1 + v'_2 + v'_3 \dots v'_w) \quad \text{gdzie } v'_1 = s'_1 + r_i$$

Zatem dany kandydat w każdej kolejnej elekcji ma taką samą ilość stałych wyborców, natomiast ilość przepływających jest uzależniona od ilości wszystkich jego wyborców w poprzedniej elekcji i jest możliwa do oszacowania na podstawie wyniku poparcia dla tegoż kandydata, które wówczas uzyskał. Warto zaznaczyć, że model ten nie był weryfikowany empirycznie, a opiera się jedynie na teoretycznych przesłankach. Zasadność przewidywania kierunku głosowania wyborcy na podstawie innych elekcji zakwestionowana została w badaniach Stevena Chaffee'a i Rajiva Rimala (1996, 267—291. Za: Cwalina, Falkowski, Newman 2011, 98). Wniosek ten autorzy wysnuwają, analizując stabilność przynależności do grup wyborców zdecydowanych, tzw. kampanijnych (ang. *campaign voters*) — będących obserwatorami działań podejmowanych przez partie w wyborach i podejmujących decyzję na tej podstawie i tzw. wyborców ostatniej chwili (ang. *last minute deciders*) — najczęściej podejmujących decyzję w dniu wyborów w kolejnych elekcjach. Okazało się, że występują wyraźne przepływy między tymi grupami w różnych wyborach, co oznacza, że czas podejmowania decyzji nie jest cechą indywidualną, ale szerzej uwarunkowaną.

4.5. Marka partii politycznej

Partia polityczna, która rozpoczyna proces trwałego osadzenia się na rynku politycznym podejmuje szereg zabiegów, które nadadzą jej atrakcyjny i pożądany przez potencjalnych wyborców wizerunek. Wiele z nich zostało szczegółowo dopracowanych przez specjalistów z zakresu marketingu gospodarczego, w szczególności badaczy obrazu tworzenia marek produktów konsumpcyjnych i usługowych. Badacze znajdują analogie zarówno pomiędzy zachowaniami konsumpcyjnymi i wyborczymi, jak i rynkiem towarów konsumpcyjnych oraz politycznym (Newman 1994; Lock, Harris 1996).

Markę stanowi wyróżniająca się nazwa i/lub symbol (taki jak logo, znak towarowy czy wzór opakowania) ukierunkowany na identyfikację producenta lub grup producentów oraz odróżnienie ich towarów bądź usług od konkurencyjnych (Aaker 1991, 2). Szerzej, marka może być postrzegana jako materialne lub niematerialne cechy, które odzwierciedlają i komunikują funkcjonalne i symboliczne korzyści produktów, usług czy idei (Aaker 1996; Schmidt, Ludlow 2002, Arvidsson 2006). Konsumenci za pośrednictwem rozpoznawalnych marek nadają produktom system znaczeń i idei, przez to przyznając im określone wartości, które czynią dany produkt wyróżniającym się od pozostałych. Marki pełnią również rolę swoistego zwierciadła społecznego, ukazując co dla jednostek ważne, cenne i pożądane w danym czasie. Wynika to z faktu, że symbole, przez pryzmat których identyfikowana jest marka, są najczęściej powiązane z daną kulturą.

Wśród podstawowych funkcji markowania produktów i usług możemy wskazać: (1) różnicowanie produktów i usług na rynku; (2) wskazywanie niematerialnej wartości produktów i usług; (3) podkreślanie symbolicznych wartości produktów i usług; (4) pomoc w podjęciu decyzji konsumenckiej; (5) dostarczanie informacji o sposobie wykorzystania danego produktu czy usługi (np. Park, Jaworski, MacInnis 1986; Keller 1993; MacInnis, Shapiro, Gayathri 1999; Keller 2001; Schmidt, Ludlow 2002; Vessenes 2004 Arvidsson, 2006). Markowanie z jednej strony zdecydowanie ułatwia wybór konsumentom poprzez dostarczanie dodatkowych informacji, które są łatwiej kojarzone i szybciej przyswajalne. Z drugiej, poprzez szerokie odwołania do symboli i potrzeb zapewniają identyfikację konsumenta z danym produktem. Po trzecie, marki mają stabilnie zakorzenić produkt czy usługę na rynku konsumenckim, tym samym budowane identyfikacje z nabywcami produktu są trwałe w czasie i stabilne. Można przypuszczać, że wykorzystanie koncepcji marki w odniesieniu do partii politycznych i ich związków z wyborcami może generować mniejszą chwiejność wyborczą. W tym kontekście ważne jest wskazanie wymiaru słabych i silnych marek partii politycznych. Noam Lupu (2012; 2013) rozróżnienie to czyni, odwołując się do kryterium identyfikowalności danego ugrupowania

wśród wyborców. Kiedy wyborcy potrafią dostrzec spójne i klarowne przekazy wysyłane przez daną partię, to na tej podstawie łatwiej budują jej wizerunek i rozwijają przywiązanie względem niej oparte na bazie silnej marki. Natomiast kiedy wzrasta niepewność wyborców co do pozycji danej partii, a ona sama wydaje się wewnętrznie bardzo zróżnicowana, tym samym poddaje się wielu interpretacjom a jej marka społecznie jest słaba. Słabość marki zwiększają także wewnętrzne konflikty, które utrudniają generowanie koherentnych przekazów do wyborców. Ponadto słabe marki partii politycznych częściej pojawiają się w systemach, gdzie partie są programowo i komunikacyjnie zbieżne, co zaburza proces jednoznacznej identyfikacji społecznej i wyróżnienia danej partii spośród pozostałych. Ugrupowania, które z powodzeniem funkcjonują na rynku politycznym jako silne marki będą stabilnie spajały elektorat, który na bazie lojalności i identyfikacji będzie miał mniejszą tendencję do zmiany zachowania wyborczego w następujących po sobie elekcjach. Z kolei partiom, które mają trudności z wypracowaniem silnej marki, trudniej wytworzyć trwałe związki z wyborcami. Luźne relacje pozbawione oddania i lojalności ze strony wyborców z dużą dozą prawdopodobieństwa będą sprawiały, że częściej będą oni skłaniali się do zmiany swoich decyzji wyborczych w czasie. Tym samym chwiejność w odniesieniu do partii będzie większa.

Należy również zauważyć, że przez część autorów markowanie partii politycznej postrzegane jest także jako pewna strategia aktorów politycznych, która porządkuje i dyscyplinuje przekazy wysyłane do odbiorców (Barberio, Lowe 2006; Scammell 2007). Jest to swego rodzaju wewnętrzny przewodnik partyjny, który wyznacza cechy komunikacji partii z wyborcami. Jeśli dana marka budowana jest w sposób spójny, w oparciu o jasne kryteria znane politykom przynależącym do danej partii i realizowane przez nich w każdym działaniu i komunikacie wówczas zdecydowanie łatwiej o stabilne wiązanie grup wyborców, bowiem tak skonstruowany przekaz jest dla nich jednorodny i przewidywalny. Cechy te w odniesieniu do komunikatu sprawiają, że koszty psychologiczne związane z rozeznaniem się wyborcy w ofercie programowej oraz, szerzej, aktywnym udziałem w kampanii wyborczej maleją. Catherine Needham (2005) zwraca uwagę, że marka sama w sobie jest informacją o produkcie, tym samym skraca czas aktywności eksploracyjnej w celu poszukiwania informacji na temat danego podmiotu politycznego. Sprawia, że dany produkt polityczny jest łatwiej dostępny w polu poznawczym wyborcy. Na bazie przywiązania i lojalności decyzje podjęte przez wyborcę są mniej ryzykowne oraz niosą z sobą pozytywne przekonania i postawy, takie jak: wiarygodność, wiara w lepszą przyszłość i spełnienie obietnic wyborczych.

Na rynku politycznym — jak zauważają Leslie de Chernatony i Jon White (2002) — rozważanie partii politycznej w kategoriach marki umożliwia nadawanie jej wartości i znaczenia w oczach potencjalnych wyborców. Partie polityczne powinny być zakorzenione w świadomości społecznej — powinny

być rozpoznawalne jako identyfikatory pewnych idei, mieć znany wyborcom etos oraz tradycję i doświadczenia, na bazie których można przewidywać kolejne działania partii. Marka jest charakterystycznym, ikonicznym wizerunkiem, elementem rozpoznawalnym przez odbiorcę, niosącym z sobą szereg konotacyjnych znaczeń. Marki, które odniosły sukces na rynku mają istotne przełożenie na jakość, wartości oraz prestiż (Lilleker 2006, 9). Dzięki stworzeniu analogii pomiędzy partią polityczną a marką możemy przenieść mechanizmy budowania i pozytywnych konsekwencji marki na partię polityczną. Zabieg ten ma szczególne znaczenie w aspekcie budowania lojalności wyborcy, mającej przełożenie na stabilną mobilizację w trakcie elekcji. „Markowanie” partii politycznej ułatwia (Schneider 2004; Needham 2005; Lees-Marshment 2009):

- tworzenie silnych identyfikacji z podmiotem politycznym (partią lub poszczególnymi kandydatami);
- wzmocnienie lojalności partyjnej;
- racjonalizację decyzji i emocji wiążących się z poparciem danego podmiotu;
- łatwiejsze zrozumienie celów partii politycznej;
- wyróżnienie partii bądź jej kandydata z grona innych podmiotów w walce wyborczej.

Biorąc pod uwagę funkcje i cele markowania partii politycznych możemy wskazać na kilka jego istotnych wymiarów, które będą stanowiły bezpośrednie przełożenie konstruktów marki na poziom chwiejności wyborczej. Pierwszym będzie świadomość marki. Można ją najogólniej określić jako poziom wiedzy na temat jej istnienia. Świadomość marki jest pierwszym i niezbędnym warunkiem procesu ukierunkowanego na zaistnienie marki w umysłach konsumentów. Odzwierciedla ona zdolność do identyfikacji marki — prawdopodobieństwo, że w różnych kontekstach marka przypomni się konsumentowi oraz łatwość z jaką ten proces się dokona (Keller 1993). Świadomość marki składa się zatem z dwóch zasadniczych komponentów (Aaker 1996; Percy, Rossiter 1992). Pierwszy stanowi jej rozpoznawalność (czyli dostępność w umyśle konsumenta po uprzedniej jej ekspozycji), drugim jest pamiętanie danej marki (aktywizacja nazwy w umyśle konsumenta w odpowiedzi na kontakt z produktem czy usługą). Badania dość spójnie dowodzą, że jeśli konsument staje przed wyborem jednego z dwóch produktów to ze zdecydowaniem większym prawdopodobieństwem zdecyduje się na produkt bardziej mu znany (Hoyer, Brown 1990; Macdonald, Sharp 2000). Co interesujące, świadomość marki oddziałuje również na decyzje konsumentów w oczekiwanym kierunku nawet wówczas, gdy nie wywołuje w ich umysłach jakichkolwiek skojarzeń. Minimalny poziom świadomości marki może okazać się wystarczającym w kontekście wyboru produktu czy usługi (Keller 1998). Według Gillesa Laurenta, Jean-Noela Kapferera i Françoise Roussel (1995) świadomość marki można rozpatrywać na trzech poziomach, które stanowią fundament metodologiczny podejmowanych na łamach literatury przedmiotu badań. Pierwszy stanowi

świadomość żywiołowa (ang. *spontaneous awareness*), aktywowana samoistnie — konsumenci, bez żadnych podpowiedzi proszeni są o wymienienie marek określonej kategorii produktów. Wówczas wskaźnikiem świadomości marki jest procent konsumentów, którzy wskazują, że znają daną markę. Drugi poziom to najwyższa dostępność (ang. *top of mind awareness*) — aktywowana podobnie jak w przypadku świadomości żywiołowej, jednak w tym przypadku ważna jest marka wymieniana jako pierwsza. Trzeci poziom to moderowana świadomość (ang. *aided awareness*) — nazwy marek są przedstawiane konsumentom, którzy proszeni są o wskazanie tych z dostępnej im listy, które są im znane.

Świadomość marki w odniesieniu do rynku politycznego ma różne znaczenie dla chwiejności wyborczej w zależności od ilości funkcjonujących na nim podmiotów. Przykładowo, wykorzystanie koncepcji świadomości marki do amerykańskiego systemu partyjnego nie będzie miało szczególnej wartości metodologicznej, bowiem można przypuszczać, że zdecydowana większość potencjalnych wyborców ma świadomość istnienia Partii Demokratycznej i Republikanów. Przekładanie rozpoznawalności czy zdolności przypomnienia sobie nazwy partii na poziom chwiejności wyborczej byłoby zdecydowanie niewystarczające. Sytuacja ta jednak wygląda nieco inaczej w systemach wielopartyjnych. W tym kontekście należy podkreślić kolejny wymiar i zwrócić uwagę, że świadomość marki należy rozpatrywać w odniesieniu do lojalności względem marki. Według Davida Aakera (1996) lojalność powinna być traktowana zarówno jako rdzeń danej marki, jak i jej konsekwencja. Lojalność to „spójne w czasie, stronnicze zachowanie konsumenckie, polegające na tym, że konsument dokonuje wyboru konkretnej marki, mając na uwadze dostępne alternatywy” (Jacoby, Chestnut 1978, 80). Definicja ta podkreśla dwa ważne elementy. Przede wszystkim należy zauważyć, że lojalnym zachowaniom definitywnie wymykają się wszelkie incydentalne zachowania, sprowokowane jednorazowo na przykład intensywną kampanią reklamową. Oprócz tego lojalność wiąże się przynajmniej z minimalnym rozeznanem na rynku konsumenckim, co najmniej symboliczną świadomością istnienia innych towarów i usług, z których na bazie pozytywnych doświadczeń lojalny konsument dokonuje oczekiwanego wyboru konkretnego towaru bądź usługi. Jacob Jacoby i Robert Chestnut (1978) wskazują również, że lojalność jest wynikiem procesu psychologicznego — wybór dokonywany jest na podstawie wewnętrznych kryteriów, które często nie są jednoznacznie zdefiniowane. Lojalność nie zawsze wiąże się z aktywnym poszukiwaniem informacji, ale w dużej mierze oparta jest na jednostkowych potrzebach i emocjach.

Z punktu widzenia ekonomicznego można przywołać klasyczną zasadę 80/20, która oznacza, że około 80 proc. sprzedaży danego produktu czy usługi jest generowane przez 20 proc. jego klientów — tych, jak można przypuszczać, najbardziej lojalnych (Messer 2007). Lojalni klienci są również pożądanymi

i mniej kosztowni dla firmy, bowiem łatwiej i taniej utrzymać już istniejących klientów niż pozyskiwać nowych (Reichheld 1993). Stwierdzono nawet, że koszt pozyskania klienta nowego jest ponad sześć razy większy niż utrzymanie już istniejącego, lojalnie oddanego danej marce (Rosenberg, Czepiel 1983). Ponadto, lojalni konsumenci są w stanie płacić wyższą kwotę za pożądany produkt czy usługę i swoje zachowania konsumenckie w mniejszym stopniu warunkują ich ceną (Reichheld, Sasser 1990). Zatem poziom lojalności będzie wyznaczał kierunki polityki danej firmy ukierunkowanych na sprzedaż produktów bądź usług oraz stanowi element strategiczny, który jest jednym z ważnych źródeł kapitału danej marki.

Na płaszczyźnie polityki lojalność jest ważnym wyznacznikiem zachowań wyborczych. Lojalność zasadza się na podstawowych potrzebach psychologicznych, które regulują relacje jednostki z otoczeniem społecznym, dynamizują zachowanie, uaktywniając je w kierunku możliwego zaspokojenia odczuwanego braku, sygnalizowanego przez potrzebę. Można tutaj wspomnieć o potrzebie przynależności czy zachowania stabilnego i spójnego systemu reprezentacji doświadczeń. Powiązanie lojalności z zaspokajaniem potrzeb sprawia, że psychologiczne koszty zerwania relacji opartej właśnie na lojalności, są bardzo wysokie. Koszty te mogą być irracjonalne, ale racjonalne jest poczucie stabilności związku, którego podstawę stanowi lojalność. Badania wskazują, że lojalność względem podmiotu politycznego wiąże się nierozzerwalnie z emocjami żywionymi względem niego (Bauer 2010). Afektywne przywiązanie do grupy, z którą jednostka dzieli system wartości i przekonań, prowadzi do gloryfikowania jej jako całości i jednocześnie dystansowania się względem innych grup. Lojalność może prowadzić także do wrogości wobec innych grup. Silna identyfikacja z grupą wzmacnia konkurencję międzygrupową oraz agresję w różnych jej formach (Insko, Hoyle, Pinkley, Hong, Slim, Dalton, Lin, Ruffin, Dardis, Brenthal, Schloper 1988, 505—519; Ross 1991, 177).

Informacje dotyczące marki mogą być rozpatrywane z dwóch punktów widzenia — nadawcy i odbiorcy komunikatu. Dotychczas omówione dwa — świadomość marki oraz lojalność względem marki — wiązały się z odbiorcą komunikatu. W kolejnym istotnym wymiarze — tożsamości marki — punkt ciężkości zostaje przeniesiony na nadawcę komunikatu i sposób kreacji przez niego tożsamości proponowanego produktu czy usługi. Tożsamość marki to „unikalny zestaw skojarzeń z daną marką, które nadawca chce wywołać bądź podtrzymać w konsumencie” (Aaker 1996, 68). Badania pokazują, że marki z wykreowanymi silnymi tożsamościami są bardziej wartościowe i wiarygodne w oczach odbiorców (de Chernatony 1999; Harris, de Chernatony 2001). Silne i spójne tożsamości stanowią dla konsumentów wskaźnik wartości danej marki na rynku towarów i usług. Takie marki zdecydowanie częściej przyciągają uwagę odbiorców, jak również stanowią stabilny fundament dla budowania relacji między nimi. Jak wskazuje Aaker (1996, 68),

„tożsamość marki powinna pomóc w ustaleniu relacji między marką a klientem poprzez generowanie wartościowej oferty obejmującej korzyści funkcjonalne, emocjonalne lub te związane z wyrażaniem siebie”.

Z punktu widzenia rynku wyborczego przełożenie tożsamości partii marki na partię polityczną będzie wiązało się z komunikatem wysyłanym przez partię do potencjalnych wyborców. Chodzi o te komunikaty, które partia sama generuje, które są zgodne z obraną przez nią wewnętrzną strategią dotyczącą kreowanej tożsamości partyjnej. Nadawca tak skonstruowanego komunikatu stara się spójnie wprowadzać do obiegu poszczególne wiadomości oraz wpływać na sposób dekodowania ich w zamierzonym kierunku przez potencjalnych wyborców. Z punktu widzenia stabilności zachowań wyborczych istotna jest zgodność tego, jakie informacje są generowane przez samą partię (tożsamość partyjna), jakie informacje na temat partii są emitowane w innych źródłach informacji (media, członkowie grup społecznych itp.) oraz jak wyborcy odbierają te dwie grupy informacji.

Jednym ze sposobów kreowania marki w świadomości odbiorców jest tworzenie „osobowości” marki, co stanowi ostatni z analizowanych wymiarów. „Osobowość” marki jest najczęściej wskazywana jako niematerialny element tożsamości marki, jednak jego istota i szerokie wykorzystanie w badaniach konsumenckich nadają mu wyjątkową i autonomiczną rangę wśród innych komponentów. Termin „osobowość” marki oznacza wykorzystanie cech i dyspozycji charakterystycznych dla ludzi w opisie marek produktów (zob. więcej: Turska-Kawa, Pilch). Przyjęcie założenia, że marki, firmy czy sklepy mogą być oceniane przy użyciu cech osobowości, umożliwiło wykorzystanie osiągnięć teorii osobowości w analizie „osobowości” marki (Pilch 2012, 119–120). Jednak fundament, na bazie którego obserwatorzy przypisują cechy ludziom i markom jest odmienny. O osobowości jednostki wnioskujemy częściej na podstawie jej zachowania, fizycznych atrybutów, diagnozy postaw, przekonań czy charakterystyk demograficznych (Scremin 2007, 16). Z kolei percepcja cech „osobowości” marki kształtuje się przez pośrednie lub bezpośrednie kontakty produktu z jego odbiorcą (Plummer 1985, 1–31), dzięki czemu cechy te są wynikiem interakcji już ukształtowanej osobowości odbiorcy z nową, która jest formowana na jej bazie.

Nadawanie „osobowości” markom sprzyja definiowaniu produktu i nadawaniu mu szerszego kontekstu (Grubb, Grathwohl 1967; Belk 1988). Jedną z częściej podkreślanych w literaturze funkcji „osobowości” marki jest pośrednictwo pomiędzy produktem, a tożsamością jednostki (Fourier 1998; Aaker, Fourier, Brasel 2004). Uwaga konsumentów częściej ogniskuje się na tych „osobowościach”, które są im bliskie albo z uwagi na własne cechy, albo ze względu na pożądane (ang. *ideal*) przez odbiorcę dyspozycje. Dzięki tej bliskości produkt jest lepiej zapamiętywany, a budowana w oczach odbiorcy „osobowość” wzbudza w nim emocje, co sprawia, że produkt bardziej trwale

zakorzenia się w umyśle konsumenta. Co więcej, nawet delikatnie zasugerowana „osobowość” danej marki, jeśli przyciągnie uwagę konsumenta i uzna on ją za wartościową, zostanie obudowana przez niego innymi cechami, osadzona w szerszym kontekście, w historii, które nadają jej znaczenie. Badania prowadzone przez Susan Fourier (1998) ukazują, że konsumenci potrafią budować więzi z markami podobne do tych, które tworzą z innymi ludźmi. Zbudowana na bazie wartościowych dla odbiorcy cech „osobowość” może wzmacniać lojalność względem marki, sprawiać, że jest ona bliska jednostce, że żywi wobec niej pozytywne emocje. Analogicznie, nadanie danej marce cech negatywnych może implikować szereg odczuć, takich jak niechęć czy nieprzychylność. Jednocześnie należy pamiętać, że więzi te często „zarażają” bliskie konsumentowi jednostki — emocje żywione wobec danej marki są werbalizowane, dyskutowane i niejednokrotnie przejmowane przez krąg znajomych i rodziny.

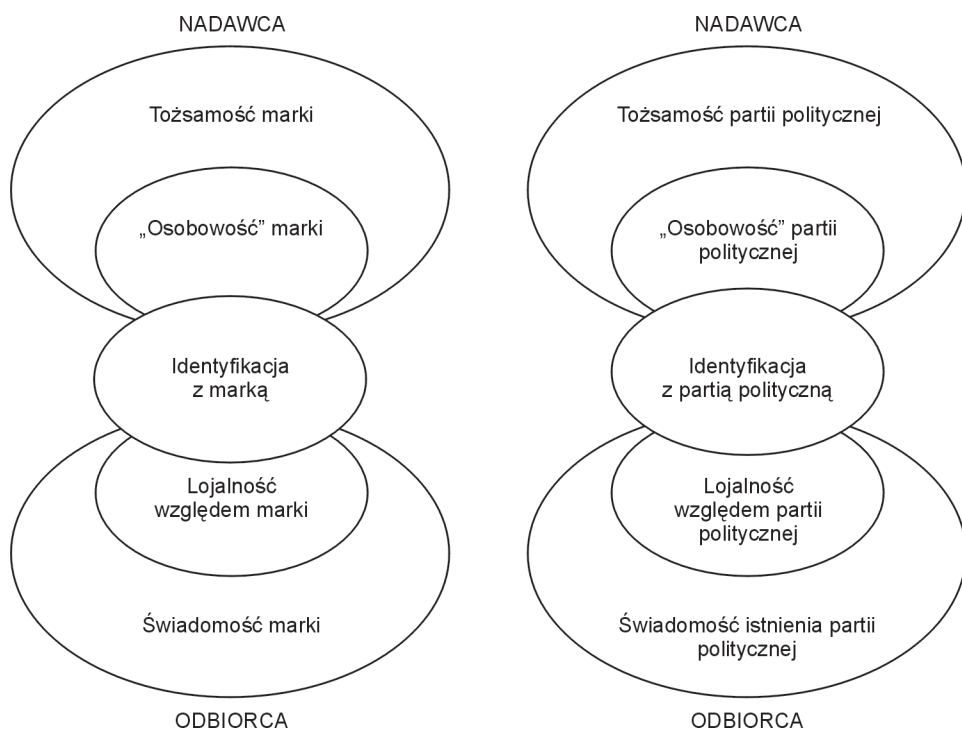
Badania dotyczące „osobowości” partii politycznych są dziedziną słabo dotychczas eksplorowaną empirycznie. Jednakże nieliczne próby przeniesienia konstruktu „osobowość” marki na grunt polityczny przyniosły pozytywne efekty, zachęcające do dalszych poszukiwań. Analizy Daniela Hayesa (2005), dowodzą, że wyborcy postrzegają partie polityczne w kategoriach cech bliskich charakterystykom ludzi, takich jak współczucie, moralność, przywództwo czy empatia. Analiza treści wolnych skojarzeń z partiami politycznymi w polskich badaniach wskazuje, że 87 proc. z nich opisują właściwości typowo ludzkie, z czego 27 proc. stanowią skojarzenia opisujące cechy osobowości człowieka, co w przypadku atrybutów partii idealnej wzrasta nawet do 54 proc. (Holewa, Gorbaniuk 2009). Helmut Schneider (2004), adaptując narzędzie Aaker² (1997), dokonał diagnozy osobowości niemieckich polityków i partii politycznych. Jednak jego badania nie uwzględniły odmiennych warunków kulturowych, w jakich zostały przeprowadzone, skala została zastosowana w niezmienionej formie bez rozważenia nowego kontekstu społecznego i odmiennego celu analiz. Gareth Smith (2009), wykorzystując tę samą skalę, jednak zdając sobie sprawę z błędu popełnionego przez Schneidera, przeprowadził badania weryfikujące właściwości narzędzia na gruncie Wielkiej Brytanii. Pozwoliło to na wykluczenie z kwestionariusza pojęć niezrozumiałych kulturowo (np. *Western* lub *small-town*). Diagnozując wśród studentów percepcję dwóch brytyjskich partii politycznych — Partii Konserwatywnej i Partii Pracy — autor wyróżnił sześć wymiarów postrzegania partii politycznych: Uczciwość, Charakterność, Wizerunek, Przywództwo, Wytrwałość oraz Wyjątkowość. Gareth Smith posłużył się jednak dość potocznym terminem rozumienia „osobowość”, co w konsekwencji pozwoliło mu na włączenie do

² Autorka w konsekwencji prowadzonych przez siebie badań nad cechami „osobowości” marki wykrystalizowała strukturę analogiczną do tej, diagnozowanej w ramach modelu pięcioczynnikowego: Szacunek, Ekscytacja, Kompetencja, Elegancja, Wytrwałość.

skali terminów, które w rzeczywistości nie mają charakteru dyspozycyjnego (np. *good-looking*, *young*, *masculine* — dobra prezencja, młody wiek, płeć męska). Jest to ważny mankament badań, które dodatkowo obciążone są możliwym błędem wynikającym z przeniesienia założeń wykorzystywanych w marketingu konsumenckim do marketingu politycznego, wymagającego uwzględnienia specyfiki tegoż obszaru. Przykładowo, wiele cech, które są trafne w opisie produktów i usług nie mogą być z równym powodzeniem wykorzystywane w opisie rynku politycznego. Problemy te wydają się zminimalizowane w badaniach nad „osobowością” partii politycznych polskich autorów Grzegorza Krzyszycha, Alicji Holewy oraz Olega Gorbaniuka (2010). Wykorzystanie leksykalnego podejścia do badań nad osobowością pozwoliło autorom na zidentyfikowanie trzech wymiarów „osobowości” partii politycznych, które autorzy określili jako Otwartość na współpracę, Siłę oraz Aspołeczność. Wymiary te zostały wykorzystane w kolejnym badaniu Krzyszycha i Gorbaniuka (2011). W analizie tej autorzy podjęli się aplikacji teorii kongruencji, szeroko wykorzystywanej w badaniach czynników wpływających na wybór marki, w obszar marketingu politycznego. Wyniki pokazały, że im większe podobieństwo między postrzeganą osobowością własną i „osobowością” partii politycznej, tym bardziej pozytywna postawa wobec partii i większa jej preferencja. Badania te dowiodły również, że owe podobieństwo ma mniejsze znaczenie niż trzy wymiary osobowości wyborców (Otwartość na współpracę, Siła i Aspołeczność), które trafnie tłumaczą emocjonalny stosunek wyborców względem partii politycznej. Powyższe badania zostały przeprowadzone na próbach studentów, co wskazuje na potrzebę weryfikacji trafności wniosków na próbach ogólnokrajowych. Obszerne badania Agnieszki Turskiej-Kawy oraz Ireny Pilch (*maszynopis*) potwierdziły tezę, że percepcja partii politycznych może dokonywać się w kategoriach cech przypisywanych ludziom. W ich ramach na gruncie marketingu politycznego potwierdzenie uzyskała zasada kongruencji — wyborcy są skłonni wybierać te partie polityczne, których postrzegana struktura cech „osobowości” jest spójna z ich własną.

Wskazane cztery wymiary — świadomość marki, lojalność względem marki, tożsamość marki, „osobowość” marki — łączy ogniwo identyfikacji z marką. Relacje między nimi prezentuje rysunek 3.

Partie polityczne na podstawie celów i priorytetów, które moderują ich aktywność na scenie politycznej, formułują określoną strategię, która ukierunkowana jest na zainteresowanie i pozyskanie czynnego, stabilnego wsparcia wyborczego wśród elektoratu. Partia, by zogniskować uwagę konsumentów i zaistnieć w ich umysłach, podejmuje różnego rodzaju działania, wśród których niezwykle ważne jest wykreowanie i podtrzymywanie pożądanej tożsamości partyjnej. Spójne z nią komunikaty przekazywane odbiorcom będą utrwały wizerunek partii i spajały relacje między nią a wyborcami. Jednym z niematerialnych elementów tożsamości partii politycznej jest jej „osobowość”, która



Rysunek 3. Miejsce identyfikacji z partią polityczną w relacjach między nadawcą a odbiorcą komunikatu. Analogia wobec identyfikacji z marką

Źródło: opracowanie własne.

również stanowi strategię kreowania przywiązania wyborców do partii politycznej na bazie cech (Alihodzic 2013, 33 i nast.). Liczne analizy wskazują, że dostrzeżenie podobieństwa osobowościowego między wyborcą a danym politykiem jest ważnym moderatorem jego decyzji wyborczej (Caprara, Barbaranelli, Consiglio, Picconi, Zimbardo 2003; Caprara, Vecchione, Barbaranelli, Fraley 2007). Wyborcy częściej oddają głos na tych polityków, których osobowość jest postrzegana jako zgodna z ideologią preferowanej przez nich partii politycznej oraz takich, których cechy są zgodne z ich własnymi (Caprara, Zimbardo 2004). Tezę tę potwierdzają również wspomniane wyżej badania między cechami „osobowości” partii politycznej a cechami osobowości wyborcy.

Potencjalni wyborcy, będąc odbiorcami komunikatów emitowanych przez partie polityczne, dekodują przekazy nie w formie zaproponowanej i pożądanej przez partie polityczne, ale przez pryzmat własnych postaw, opinii, doświadczeń. Jeśli budowana marka ma swój fundament w istotnych dla potencjalnego wyborcy wartościach, odwołuje się do jego potrzeb i odpowiada na oczekiwania, wówczas można przypuszczać, że przekaz szybciej i stabilniej zogniskuje

uwagę wyborcy, inicjując procesy ukierunkowane na stabilne wsparcie w wyborach. Podstawą tych procesów jest świadomość partii politycznej. Dostępność w umyśle wyborcy nazwy partii ukierunkowuje jego uwagę na komunikaty, w których zostanie ona zidentyfikowana. Komunikaty te — prezentując działalność i program partii jako kompatybilne względem potrzeb i oczekiwań wyborcy — zwiększają zainteresowanie partią i zakorzeniają ją w poziomie najwyższej dostępności (patrz: Laurent, Kapferer, Roussel 1995). Silne więzi między partią a wyborcą nie pojawią się jednak wyłącznie przy wysokiej jej świadomości, ale w sytuacji gdy świadomość ta będzie generowała lojalność względem partii. W procesie tym ważna jest dekodowana przez wyborcę tożsamość i „osobowość” partii politycznej. Zbudowana na bazie wartościowych dla odbiorcy cech „osobowość” może wzmacniać lojalność względem marki, sprawiać, że jest ona bliska jednostce, że żywi wobec niej pozytywne emocje. Analogicznie, nadanie danej marce cech negatywnych może implikować szereg odczuć, takich jak niechęć czy nieprzychylność (Fourier 1998). Świadomość marki danej partii politycznej jest zatem polem, na którym przy odpowiednich warunkach, może rozwinąć się lojalność wobec partii politycznej. Tymi odpowiednimi warunkami będzie sposób dekodowania przekazów partii politycznych, na bazie których rozpoznawane są w nich określone tożsamości i rozpoznawane cechy „osobowości”. Elementem, który łączy wskazane cztery obszary jest identyfikacja z partią polityczną, dla której relacje między nimi stanowią fundament rozwoju.

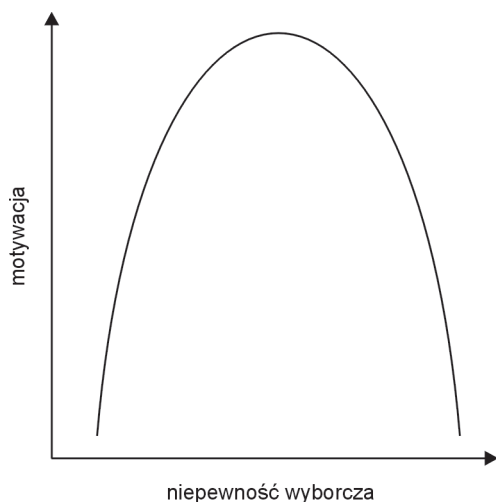
4.6. Niepewność wyborcza

Jednym z fundamentalnych czynników moderujących zachowania wyborcze jest poziom niepewności rozstrzygnięć wyborczych, jakie dokonują się w konsekwencji procesu wyborczego, odczuwany przez potencjalnych wyborców. Niepewność wyborcza to stopień przekonania obywateli co do kształtu sceny politycznej modelowanej przez proces wyborczy w danym państwie. Niepewność wyborcza może mieć dwa fundamentalne źródła. Pierwsze z nich wiąże się z motywacjami determinującymi zachowania wyborcze obywateli. W tym zakresie możemy mówić m.in. o zakresie odczuwanego jednostkowego wpływu na kształt powyborczej sceny partyjnej czy poczuciu sprawiedliwości rywalizacji wyborczej. Niepewność w tym ujęciu ma charakter silnie zindywidualizowany, co sprawia, że istnieje wiele specyficznych czynników, które mają znaczenie dla procesu podejmowania jednostkowej decyzji wyborczej, a ich charakter i subiektywna gradacja nadają im miano specyficznych. Drugie źródło niepewności wyborczej opiera się na tezie, że wyborcy nie posiadają

wystarczających zasobów, by prawidłowo ocenić miejsce zajmowane przez kandydatów i podmioty partyjne bądź też miejsce to nie jest określane trafnie (Westholm 1997, 865—884). Sytuacja nieprawidłowej oceny może wynikać z działań prowadzonych przez kandydatów, którzy „rozmywają” przekaz wyborczy w celu zwiększania prawdopodobieństwa swojego zwycięstwa. O oddziaływaniu niepewności wyborczej świadczy liczba niespodziewanych wyników, z którymi spotkać się można było po opróżnieniu urn wyborczych (Fowler, Smirnov 2007, 5).

Interesującą koncepcję zestawiającą różnice w zakresie niepewności wyborczej w różnych reżimach politycznych przedstawia Andreas Schedler (2013, 22—24). Reżimy, zdaniem autora kreują oczekiwania obywateli co do generalnej stabilności. Andreas Schedler wiąże niepewność bezpośrednio z funkcjonującymi instytucjami, którym nadaje fundamentalną rolę — stabilizacji oczekiwań społecznych. Poprzez sprawne regulacje, konsekwencję, a jednocześnie społeczną reputację, instytucje zmniejszają niepewność obywateli. Andreas Schedler zauważa, że sytuacje zupełnej niepewności i zupełnej pewności występują w przypadku instytucjonalnej pustki i braku życia społecznego. Pomędzy tymi biegunami znajduje się przestrzeń pośrednich poziomów niepewności oraz jej miejsca w różnych reżimach politycznych. I tak, wysoki poziom niepewności, zdaniem autora, występuje zarówno w systemach autorytarnych, jak i demokratycznych w procesie kryzysu. Jest to związane ze słabymi instytucjami w takich reżimach, które nie mają społecznego wsparcia. Średnie poziomy niepewności odnajdujemy w niestabilnych reżimach autorytarnych i demokratycznych. Natomiast reżimy skonsolidowane, w ramach których funkcjonujące instytucje są silne i obdarzane wysokim zaufaniem społecznym, implikują niski poziom niepewności. Koncepcja Schedlera wskazuje ogólne zależności, które wewnątrz danego reżimu mają zróżnicowany charakter, przede wszystkim w odniesieniu do ich uwarunkowań.

Zależności pomiędzy poziomem odczuwanej niepewności wyborczej a motywacją do podejmowania aktywności w danej elekcji przyjmują kształt odwróconego U (Wykres 7). Zarówno przy niskich odczuwanych poziomach niepewności rozstrzygnięć wyborczych, jak i bardzo wysokich motywacja wyborcza obywatela jest słaba. Biegun pierwszy odzwierciedla sytuację, w której wyborca — jeszcze przed oddaniem głosu — jest pewien wyników, jakie przyniesie zbliżająca się elekcja. Przekonanie to sprawia, że jego mobilizacja do udziału w procesie wyboru politycznych przedstawicieli jest zerowa, bowiem nosi on w sobie przekonanie, że jego głos nie ma najmniejszego wpływu na powyborczy kształt sceny politycznej. Sytuacja ta może mieć dwa różne źródła. Po pierwsze, będzie miała miejsce wówczas, gdy partia (koalicja) w danym państwie ma tak silną pozycję, że jakiegokolwiek próby jej zastępowania przez opozycję systematycznie nie odnoszą sukcesu. Na podstawie własnych obserwacji oraz prognoz formułowanych przez sondaże wyborcze



Wykres 7. Zależności pomiędzy poziomem odczuwanej niepewności wyborczej a motywacją do podejmowania aktywności w danej elekcji

Źródło: opracowanie własne.

obywatel odczuwa słaby poziom motywacji do czynnego udziału w wyborach. Wyborca-zwolennik wiodącego podmiotu traci wówczas motywację do udziału w wyborach popartą przekonaniem o niewątpliwym zwycięstwie jego faworyta, z kolei wyborca-przeciwnik również nie odczuwa wewnętrznej siły do udziału w elekcji, która jednak opiera się na poczuciu braku wpływu na kształt sceny politycznej. Po drugie, sytuacja ta częściej będzie spotykana w systemach, w których centralna władza rozpościera nad swoimi obywatelami absolutną kontrolę i odbiera im prawo do swobodnego uczestnictwa w procesach podejmowania decyzji, m.in. w wyborach. Brak tej swobody nie tyle wiąże się z odebraniem prawa do udziału w wyborach, ale z realnym wpływem na kształt sceny powyborczej.

Drugi biegun przedstawionego wykresu zależności pomiędzy poziomem odczuwanej niepewności wyborczej a motywacją do podejmowania aktywności w danej elekcji wiąże się z sytuacją, w której obywatel odczuwa drastycznie wysoki poziom niepewności wyborczych rozstrzygnięć. Odczucie to minimalizuje motywację do czynnego udziału w zbliżających się wyborach, bowiem zdecydowanie zmniejsza poczucie wpływu obywatela na kształt sceny powyborczej. Sytuacja ta zdarzyć się może w systemach silnie sfragmentyzowanych, w których podmioty rywalizujące często się zmieniają, co znacząco utrudnia nie tylko zawiązanie stabilnych więzi między wyborcą a daną partią, ale również zawęży możliwości samego poznania tych podmiotów. Tak zarysowana scena partyjna, która nie wypracowuje barier dla nowych podmiotów jest przez nie dynamizowana w swym kształcie, co w dłuższej perspektywie czasu utrudnia

projektowanie i wprowadzenie stabilnych rozwiązań systemowych. Integralną cechą sceny partyjnej staje się jej niestabilność podmiotowa.

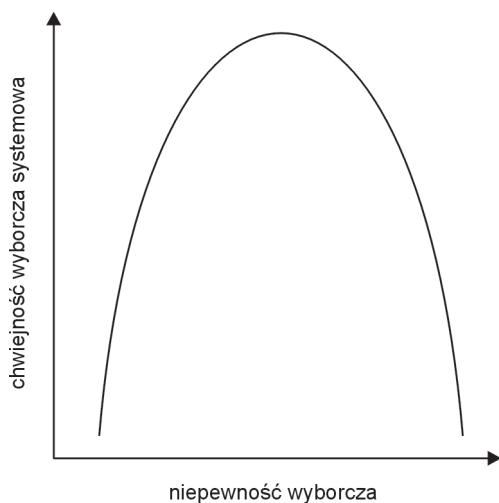
Specyficzną sytuacją będzie ta, w której niepewność wyborcza jest generowana w warunkach zrównoważonych szans dwóch bądź większej ilości rywalizujących podmiotów partyjnych. Źródłem niepewności wyborczej jest wówczas w miarę wyrównana rywalizacja między podmiotami, co najczęściej obywatele mają możliwość obserwować w przedstawianych w środkach masowego przekazu sondażach przedwyborczych. Z całą pewnością jest to sytuacja, w której jednostka nie traci poczucia wpływu na kształt sceny partyjnej. Jej zaplecze motywacyjne jest poddawane w większej mierze bodźcom aktywizującym (emocjom zarówno pozytywnie, jak i negatywnie nastrojającym do działania). Paradoks polega na tym, że jeśli wyborca zdecyduje się na wycofanie się w elekcji, wówczas zmniejsza się jego niepewność wyborcza, jednak w kierunku nieakceptowanym. Wynika to z rodzącego się przekonania, że waga każdego głosu może przeważać szalę na stronę oponenta.

Sytuacja zrównoważonej rywalizacji będzie oddziaływała na chwiejność wyborczą, choć kierunki tego oddziaływania są trudne do jednoznacznego przewidzenia z uwagi na szereg moderatorów. Przykładowo, można przypuszczać, że okoliczności te szczególnie intensyfikują kampanię wyborczą, ukierunkowaną z jednej strony na komunikat wobec lojalnych wyborców danego podmiotu, ale również na przekaz do wyborców równorzędnych przeciwników rywalizacji wyborczej. Komunikat ten może mieć charakter pozytywny — wówczas jego celem będzie zainteresowanie ich własnym przekazem, co zwiększy chwiejność partyjną, bądź też negatywny, co w konsekwencji może sprawić, że wyborcy przeciwnika przestaną go popierać, ale jednocześnie nie poprą źródła komunikatu negatywnego. Sytuacja ta z większym prawdopodobieństwem będzie generowała chwiejność systemową poprzez wycofanie się tych wyborców z kampanii wyborczej i rezygnację z czynnego prawa wyborczego.

Najsilniejsze motywacje do czynnego udziału w wyborach pojawiają się w sytuacjach, gdy wyborca odczuwa pewien, modelowo nazwany średnim, poziom niepewności rozstrzygnięć powyborczych. Przekłada się on na odczuwany wpływ na kształt sceny partyjnej kształtowanej daną elekcją, przy jednoczesnym braku całkowitej pewności w odniesieniu do prognozowanych rozstrzygnięć.

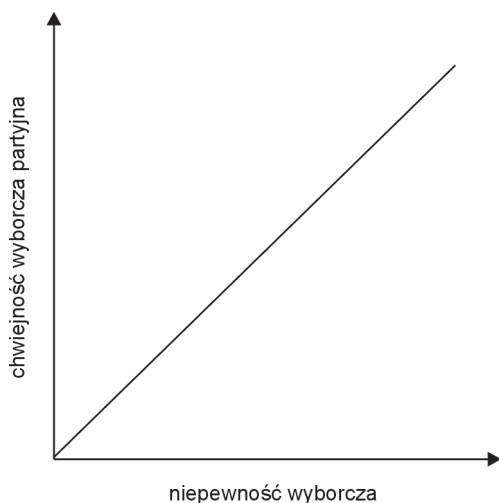
Poziom niepewności politycznej odczuwany przez obywateli może znacząco moderować poziom chwiejności wyborczej w danym państwie. Należy zauważyć, że skrajne bieguny przedstawionego wykresu, wskazujące na bardzo wysokie i bardzo niskie poziomy niepewności wyborczej, z uwagi na ich uwarunkowania systemowe, będą częściej stabilne w czasie. Wysoki poziom pewności rozstrzygnięć powyborczych mający swe źródła zarówno w moderacji wyników wyborów w określonym kierunku przez władze centralne, jak i kształtowany poprzez stabilnie uformowaną scenę polityczną, gdzie władza jest zmonopolizowana przez systematycznie zdobywającą znaczącą przewagę

partię (koalicję) rządzącą kształtuje się na bazie obserwacji oraz doświadczeń wyborcy i jednocześnie ma swoje konsekwencje w dłuższej perspektywie czasu. Konsekwencje te będą widoczne w mniejszym poziomie zarówno chwiejności systemowej, jak i partyjnej. Drugi wskazany biegun — odzwierciedlający bardzo wysoki poziom niepewności rozstrzygnięć — będzie zmniejszał poziom chwiejności systemowej, jednak zwiększał chwiejność partyjną. Można



Wykres 8. Zależności pomiędzy poziomem odczuwanej niepewności rozstrzygnięć wyborczych a chwiejnością wyborczą systemową

Źródło: opracowanie własne.



Wykres 9. Zależności pomiędzy poziomem odczuwanej niepewności rozstrzygnięć wyborczych a chwiejnością wyborczą partyjną

Źródło: opracowanie własne.

prognozować, że wysoka fragmentaryzacja i zmienność sceny partyjnej będą zniechęcały część obywateli, którzy, odczuwając zbyt mały wpływ na jej kształt, będą trwale rezygnowali z czynnego udziału w wyborach. Tym samym w płaszczyźnie aktywności — bierności wyborczej dojdzie do stabilizacji zachowań wyborczych. Silne rozdrobnienie sceny partyjnej, nietrwałość wzorców rywalizacji wyborczej i dynamika zmian w zakresie decydentów politycznych będą jednocześnie moderowały preferencje partyjne wyborców, czynnie uczestniczących w wyborach, co w dłuższej perspektywie czasu będzie miało odbicie w wyższym poziomie chwiejności partyjnej. Modelowo, średni poziom odczuwanej niepewności wyborczej będzie nieco inaczej oddziaływał na poziom chwiejności wyborczej systemowej i partyjnej. W pierwszym przypadku, o ile można prognozować, że zarówno niskie, jak i wysokie poziomy niepewności będą minimalizowały chwiejność systemową, to odczuwany jej średni poziom będzie tę chwiejność intensyfikował. Z kolei zależności pomiędzy niepewnością wyborczą a chwiejnością partyjną są proporcjonalne — wraz ze wzrostem niepewności wyborczej stabilnie zwiększa się poziom chwiejności partyjnej. Wskazane relacje prezentują wykresy 8 i 9.

4.7. Negatywna kampania wyborcza

Jedną z bardziej charakterystycznych cech współczesnych kampanii wyborczych jest coraz większa intensywność wykorzystywania reklamy negatywnej. Nie jest to zjawisko nowe, pierwsze wzmianki o wykorzystaniu w rywalizacji wyborczej negatywnych komunikatów datuje się jeszcze na koniec XVIII wieku w walce wyborczej pomiędzy Thomasem Jeffersonem a Johnem Adamsem (Gronbeck 1992). Dziś jednak intensywność odwoływania się do negatywnych przekazów wyborczych przybiera na sile i staje się integralnym elementem wyborczych zmagani. Wzrost zainteresowania podmiotów politycznych tego typu kampanią wskazuje, że jest to przekaz, który działa w oczekiwanym kierunku. Ronald Faber, Albert Timms oraz Kay Schmidt (1990) podają trzy fundamentalne cele negatywnej kampanii wyborczej: (1) zniechęcenie wyborców do głosowania na podmiot, który jest celem ataku, (2) umożliwienie porównywania kandydatów oraz (3) polaryzację postaw wyborczych w elektoracie. Takie sformułowanie celów negatywnej kampanii wyborczej podkreśla możliwości różnego ukierunkowania jej efektów w relacji nadawca komunikatu — przedmiot ataku. Z pewnością realizacją oczekiwań nadawcy przekazu będzie sytuacja, w której postawy wyborców wobec niego stają się bardziej pozytywne lub co najmniej pozostaną bez zmian przy równoczesnym spadku poparcia dla obiektu ataku. Może się również zdarzyć, że negatywny komunikat przyniesie odwrotny

od oczekiwanego rezultat jego nadawcy (ang. *backlash effect*). Wówczas wyborcy opowiedzą się po stronie atakowanego podmiotu, wspierając go swoim głosem wyborczym, co będzie wyrazem na przykład współczucia dla atakowanego. Wielu badawczy dowodzi jednak, że *backlash effect* ma krótkotrwałą moc oddziaływania (Sabato 1981). Karen Johnson-Cartee i Gary Copeland (1991) zgadzają się, że nadawca komunikatu może stać się zwrotnie obiektem własnego ataku, jednak dowodzą, że negatywne oddziaływanie na niego trwa najwyżej kilka dni. Większość ludzi deklaruje, że nie popiera stosowania negatywnych metod w konkurencji, nie tylko wyborczej, stąd w sytuacji, gdy ktoś je zaczyna stosować wyrażają swoje zdegustowanie i brak akceptacji. Jednak równolegle kodują treść tego komunikatu, która po krótkim czasie zajmuje centralne pole ich świadomości, wypierając negatywne odczucia względem stosowanych przez nadawcę technik (Pinkleton, Um, Austin 2002).

Każda ze wskazanych sytuacji, przy założeniu, że komunikat negatywny wywoła jakikolwiek efekt, może prowadzić do chwiejności wyborczej przede wszystkim w dwóch obszarach. Po pierwsze, może powodować chwiejność systemową, doprowadzając do całkowitego wycofania się części wyborców z kampanii wyborczej i rezygnację przez nich z aktu samego głosowania. Wydaje się, że dwa rodzaje odczuć wyborców, zrodzonych w wyniku odbioru negatywnego przekazu wyborczego, będą predestynowały ich do tego typu zachowania. Z jednej strony będzie to ta część elektoratu, która poczuje się zniesmaczona prowadzoną w ten sposób kampanią. Wyborcy ci oczekują merytorycznej dyskusji odwołującej się do ważnych dla nich kwestii, debaty publicznej opartej na rzetelnych argumentach. Ukierunkowana agresywnie i atakująco kampania, pozbawiona walorów treściwej dysputy, oparta przede wszystkim na emocjach, będzie ich zniechęcała do aktywnego udziału w tym spektaklu. Z drugiej strony wyborcami w większej mierze podatnymi na rezygnację z aktu głosowania będą ci, których konstrukcja cech psychologicznych będzie predestynowała do silniejszego odczuwania bodźców kampanii jako zagrażających i implikowała uruchomienie szeregu mechanizmów obronnych. Wśród nich unikanie zagrażających impulsów, czyli brak zainteresowania kampanią prowadzący do absencji wyborczej będzie jednym z łatwiej dostępnych.

Po drugie, wskazane wyżej sytuacje mogą prowadzić do chwiejności partyjnej, będącej oczywistą konsekwencją przesunięć poparcia wyborczego zainicjowanych negatywnym komunikatem. Jak zaznaczono, przesunięcia te mogą wiązać się ze wzrostem lub utratą poparcia dla nadawcy komunikatu bądź też dla obiektu ataku. Mogą również wspierać podmioty trzecie, poprzez odsunięcie się wyborców zarówno od nadawcy komunikatu negatywnego, jak i podmiotu, wobec którego skierowano atak. Taka sytuacja będzie miała miejsce wówczas, gdy wyborcy zostaną skutecznie zniechęceni treścią przekazu względem podmiotu ataku, natomiast utracą również zaufanie wobec jego nadawcy uwarunkowane niepopieraniem stosowania tego typu metod w rywalizacji wyborczej.

Wyniki amerykańskich badań prowadzonych przez Stephena Ansolabehere'a i Shanto Iyengara (1997) dowodzą, że negatywna kampania wyborcza zmniejsza frekwencję wyborczą poprzez utratę wiary w proces wyborczy oraz minimalizację odczucia jego skuteczności. Wyborcom niezależnym i identyfikującym się z Republikanami oraz Demokratami pokazywano negatywnie i pozytywnie nasycone reklamy wyborcze. Po obejrzeniu reklam byli oni proszeni o określenie zamiaru głosowania. Badania dowiodły, że negatywna reklama miała bardziej demobilizujący wpływ na niezależnych wyborców niż tych, którzy deklarowali swoje przywiązanie partyjne. Intensywniejsze oddziaływanie tego typu reklam na niezależnych wyborców potwierdziły analizy Fabera, Timmsa oraz Schmidta (1990, 1993). Massimiliano Landi i Chun Seng Yip (2006) dowodzą nawet, że ton kampanii wyborczej wpływa wyłącznie na wyborców niezależnych. Wniosek ten podkreśla znaczącą rolę identyfikacji partyjnej w stabilności wyborczej. W przeprowadzonym badaniu Ansolabehere i Iyengar dowodzą także, że wyborca po obejrzeniu reklamy pozytywnej zdecydowanie lepiej zapamiętuje informacje o kandydacie niż treści zawarte w przekazie negatywnym. Z kolei badania Hannah Griffin (2012) prowadzone w Stanach Zjednoczonych częściowo potwierdzają tylko tezę, że intensywniejsza negatywna kampania wyborcza implikuje spadek frekwencji wyborczej. Autorzy zdiagnozowali, że kampania nienasycona elementami negatywnymi istotnie zwiększa zainteresowanie i frekwencję w elekcji, jednak takiego bezpośredniego związku nie odnotowano pomiędzy negatywną kampanią a spadkiem frekwencji. W niektórych stanach amerykańskich negatywna percepcja zachowań kandydata Republikanów (np. jako atakującego przeciwnika) zwiększała frekwencję.

Powyższe wyniki kwestionują jedno z fundamentalnych założeń teorii inteligencji afektywnej autorstwa George'a Marcusa i Michaela MacKueny, która zakłada, że odczuwany przez jednostkę ogólny niepokój pojawiający się wokół wydarzeń politycznych jest siłą motywującą go do poszukiwania informacji politycznej (Marcus, Neuman, MacKuen 2000; Civettini, Redlawsk 2005). Badacze ci wychodzą z założenia, że przeciętny obywatel nie jest jednostką szczególnie aktywną w procesie poszukiwania informacji politycznej, nie jesteśmy aktywistami stale angażującymi się w działania polityczne. Nasze zaangażowanie zwiększa się jednak, kiedy emocje dają nam ku temu wyraźny sygnał. Emocja staje się więc siłą napędową procesu ukierunkowanego na poprawę jakości decyzji politycznych. Teoria inteligencji afektywnej zakłada, że wyborcy odczuwający niepokój związany z kampanią wyborczą nie tylko mają skłonność do poszukiwania informacji, ale również częściej decydują się na skorzystanie z czynnego prawa wyborczego, a ich głos jest zdecydowanie bardziej racjonalny. Racjonalność do pewnego stopnia³ jest funkcją ilości informacji, które zdo-

³ Należy w tym miejscu podkreślić, że zwiększenie ilości informacji w przedmiocie podejmowanej decyzji zwiększa jej jakość jedynie do pewnego stopnia. Zależność ta nazwana została

bywają podczas rywalizacji wyborczej. Teoria inteligencji afektywnej, mimo iż doczekała się nie tylko wielu zwolenników, ale też krytyków (m.in.: Niedenthal, Rohmann, Dalle 2003, 327; Breckler 1984, 1191—1205) podkreśla rolę emocji w moderowaniu zachowań wyborczych. Odczuwanie określonych emocji przez wyborców może znacząco modyfikować ich decyzje wyborcze, wpływając na poziom chwiejności zarówno systemowej, jak i partyjnej.

Powyższą teorię wspierają rezultaty badawcze, które uzyskał David Niven (2006). Badania autora w wyborach burmistrza (ang. *mayoral election*) w 2003 roku ukazały, że generalna frekwencja wzrosła wśród tych wyborców, którzy otrzymali negatywną elektroniczną pocztę wyborczą. Uczestnicy badania otrzymywali jedną, dwie bądź trzy reklamy wyborcze, w których przekazywano informacje dotyczące trudności w ich mieście, m.in. zakorkowanych ulic, przebudowy punktów strategicznych w mieście, utrudnień w poruszaniu się w mieście, źle lokowanych wydatków. Równolegle podawane treści wskazywały na zbyt dużą ilość projektów, których podjął się urzędujący burmistrz, wyliczały jego absencję na spotkaniach rady oraz sugerowały odbiorcy liczne błędy w zakresie zarządzania wydatkami. Wraz z ilością otrzymywanych maili wzrastała tendencja do aktywności wyborczej. Podobnie Robert Jackson i Thomas Carsey (2007) w przeprowadzonych w odniesieniu do wyborów senackich w 1998 roku badaniach również stwierdzili, że negatywne telewizyjne reklamy wyborcze zwiększają frekwencję, natomiast pozytywne nie mają znaczącego wpływu na udział obywateli w głosowaniu. Michael Franz, Paul Freedman, Kenneth Goldstein i Travis Ridout (2008) także potwierdzili empirycznie tezę, że negatywne reklamy wyborcze mają pozytywny wpływ na demokrację. Użyte przez nich dane wskazują, że na każde 10 tys. reklam można odnotować wzrost frekwencji wyborczej o 3 p.p. Nie jest to istotny wzrost, jednak autorzy podkreślają, że ukazuje, że negatywne reklamy wyborcze nie zniechęcają wyborców do udziału w głosowaniu.

Powyższe badania opierają się na tezie, że ton kampanii modyfikuje zachowania wyborcze. Znaczącym elementem tych rozważań są emocje, które postrzegane są jako jedna z fundamentalnych determinant decyzji wyborczych, co czyni strategie oparte na emocjach relatywnie efektywniejszymi (np. Markus, Converse 1979; Foti, Lord 1982; Lau 1986). Trudno jednoznacznie postawić tezę, że kampania negatywna demobilizuje czy zachęca wyborców. Badania

krzywą przesyty informacyjnego (Abramowicz 2008). Wynika z niej, że wraz ze wzrostem informacji do pewnego momentu jakość podejmowanej decyzji również wzrasta, następnie po osiągnięciu „pułapu” — spada. Wraz z przesytem informacyjnym pojawiają się trudności w podejmowaniu decyzji, które spowodowane są m.in. koniecznością selekcji informacji, pojawianiem się szumów informacyjnych, informacji sprzecznych itd. Punkt, za którym wzrastająca ilość informacji zaważa na jakości podejmowanej decyzji trudno uniwersalnie ustalić. Jest on zależny od wielu czynników, m.in. cech podmiotu podejmującego decyzję, warunków, w jakich decyzja jest podejmowana, kontekstu, czasu na podjęcie decyzji itp.

prezentowane w literaturze przedmiotu nie dają jednoznacznych rezultatów. Proponują raczej dwa wykluczające się modele. Pierwszy z nich wskazuje, że negatywna kampania wyborcza demobilizuje wyborców i w konsekwencji rezygnują oni z udziału w głosowaniu. Spowodowane jest to przede wszystkim obywatelskim poczuciem rozczarowania, którego wyższy poziom jest częściej diagnozowany u wyborców nieidentyfikujących się z żadnym podmiotem politycznym. Drugi model podkreśla wzrost zaangażowania elektoratu wywołanego emisją reklam negatywnych. Stymulacja ta implikuje wzrost zainteresowania kampanią, co przyczynia się do powiększenia zasobów wiedzy politycznej. Z pewnością należy stwierdzić, że negatywna kampania wyborcza ma konsekwencje dla zachowań wyborczych i modyfikuje je, jednak jak wskazują przedstawione badania z pewnością nie jest to zmienna, która będzie powodowała zmiany w oczekiwanym kierunku. Niejednoznaczność badań zwraca uwagę, że model oddziaływania tonu kampanii na wyborcę musi uwzględniać również inne zmienne, jak na przykład strukturę cech osobowości jednostki, które czynią ją mniej lub bardziej podatną na emocje o określonym znaku i intensywności.

5. Ekonomiczne uwarunkowania chwiejności wyborczej

Punktem wyjścia rozważań nad relacjami między sferą ekonomii a chwiejnością wyborczą jest wybór publiczny. Według The Center for Study of Public Choice, George Mason University w Stanach Zjednoczonych, „wybór jest aktem selekcji spośród dostępnych alternatyw. Wyborów dokonują jednostki ludzkie, z tym, że wybory te mogą mieć charakter prywatny i publiczny. Człowiek dokonuje prywatnych wyborów w swoim zwykłym, codziennym zaspokajaniu osobistych potrzeb życiowych. Dokonuje też wyborów publicznych, gdy jego akt selekcji spośród alternatyw ma wpływ na niego samego i na innych” (Za: Wilkin 2005, 7—8). Ekonomisci charakteryzują wybór publiczny poprzez akt wymiany, wskazując, że każda jednostkowa decyzja motywowana jest percepcją tego, co może ona zwrócić przynieść w kategoriach gratyfikacji i kosztów. James Buchanan (1949; 1954) przyrównuje w tym kontekście państwo do rynku, na którym ludzie współdziałają poprzez wymianę. Położenie nacisku na swobodny akt wymiany, a nie na przymus podejmowania decyzji kieruje uwagę ekonomistów na motywacje obywateli, które generują kierunki określonych decyzji publicznych, w tym podejmowania decyzji o wyborze władz różnego szczebla. Część badaczy, jak Donald Green i Ian Shapiro (1994, 6) jest zdania, że przydatność modeli ekonomicznej analizy wyboru publicznego jest znikoma dla wyjaśniania procesów realnej polityki. Zaznaczyć jednak należy, że są to pewne modele idealne, które wskazują na istnienie określonych procesów, jednak ukazują ich funkcjonowanie w przestrzeni wolnej od pozaekonomicznych czynników. Ukonstytuowanie się ekonomii politycznej pokazuje, że modele te stanowią ważne narzędzie analizy zachowań politycznych, które pozwala badaczom realizować cele nie tylko deskryptywne, ale przede wszystkim eksplanacyjne i prognostyczne.

Przenikanie się sfery ekonomii oraz polityki w przedmiocie prowadzonej na łamach książki refleksji może dokonywać się na dwóch płaszczyznach. Pierwszą z nich jest możliwość wykorzystania narzędzi i założeń metodologicznych stosowanych w ekonomii w analizie zachowań politycznych jednostek.

Założeniem wyjściowym będzie teza, że człowiek jest z natury jednostką racjonalną, a swoje działania ukierunkowuje na indywidualny szeroko rozumiany zysk. Tym samym ekonomizacja jednostkowych zachowań następuje nie tylko w sferze gospodarczej, ale w każdym obszarze funkcjonowania człowieka. Ekonomizacja w rozważaniach ekonomistów jest często synonimem racjonalizacji (Wilkin 2005, 10). Jest to zatem taki sposób wykorzystania dostępnych zasobów, który pozwala na osiągnięcie założonych celów przy pomocy możliwie najmniejszych środków (czy najmniejszego wysiłku), bądź też takie wykorzystanie zasobów i technologii, które prowadzi do maksymalizacji celu. Istotą racjonalności jest zdolność uporządkowania preferencji, na podstawie których jednostka może osiągnąć cele zgodne z cenionymi wartościami i odczuwanymi potrzebami. Tak sformułowane założenia pozwalają na zastosowanie teorii ekonomicznych do analizy procesu podejmowania decyzji wyborczych. Dzięki temu proces ten zostaje osadzony w ramach pozbawionych elementów psychologicznych i społecznych, co umożliwia nie tyle adekwatny opis rzeczywistości, ale wskazanie pewnych relacji i związków formalnych, opartych najczęściej na metodzie dedukcyjnej.

Druga płaszczyzna przenikania się sfer ekonomii i polityki zasadza się na roli czynników ekonomicznych w procesie podejmowania decyzji wyborczych. Ma to wyraźny akcent przede wszystkim w dwóch obszarach: (1) identyfikowania określonych podmiotów partyjnych, biorących udział w rywalizacji politycznej ze stanowiskami zajmowanymi przez nie w sferze ekonomii oraz (2) indywidualnego łączenia sfery ekonomicznej w państwie z jakością życia jednostki. Pierwszy obszar będzie się wiązał z możliwością jednostkowego wskazania stanowiska danej partii politycznej w kwestiach ekonomicznych. Na gruncie polskim analiza postulatów programowych partii politycznych dowodzi jednak, że nie są one ściśle ukierunkowane na przenoszenie preferencji społecznych w obszar kwestii gospodarczych (Wojtasik 2010, 170). Kwestie te nie są obszarami pierwszorzędowo eksponowanymi w czasie kampanii wyborczej, co ma swoje fundamentalne źródła w kilku obszarach. Po pierwsze, wprowadzanie regulacji ekonomicznych ma społecznie odczuwalne skutki najczęściej dopiero po kilku latach, stąd nie jest to element optymalny z punktu widzenia podmiotów politycznych. W praktyce moment ten może być na tyle odległy, że bezpośrednio będzie łączony z rządzącymi w kolejnej kadencji, niekoniecznie tymi, którzy regulacje wprowadzili. Weryfikacja obietnic wyborczych w kwestiach ekonomicznych w tym zakresie jest na tyle odsunięta w czasie, że utrudnia ich bezpośrednie przełożenie na zachowania wyborcze. Po drugie, kwestie ekonomiczne są trudne przedmiotowo — ich zrozumienie oraz powiązanie z innymi płaszczyznami społecznego funkcjonowania jednostki wymaga od niej określonego poziomu kompetencji, wiedzy oraz rozeznania w rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Oznacza to, że kwestie te są w pełni dostępne mniejszej grupie wyborców, co z punktu widzenia walki o głosy wyborcze może mieć znaczenie

dla procesu wycofywania tej problematyki z rdzenia komunikacji wyborczej. Po trzecie, w systemie rynkowym występują ograniczone możliwości programowania politycznego. Społecznie pożądane regulacje nie zawsze mogą być efektywnie wprowadzone przez decydentów, bowiem wielość mechanizmów rynkowych sprawia, że trudno jednoznacznie przewidzieć jak rynek zareaguje na dane interwencje i na ile reakcje te będą kompatybilne z oczekiwaniami społecznymi. Po czwarte wreszcie, obywatele zdecydowanie bardziej zainteresowani są sferą mikroekonomiczną, mającą związek z mechanizmami wpływającymi na indywidualną jakość życia, niż sferą makroekonomiczną, traktującą obywateli jako jednolity twór i odwołującą się do prawidłowości rządzących wielkościami agregowanymi, a nie poszczególnymi jej elementami. Wskazane przyczyny sprawiają, że kampanie wyborcze w niewielkim stopniu nasycane są problematyką ekonomiczną, co zdecydowanie utrudnia przypisywanie poszczególnym podmiotom partyjnym określonych stanowisk ekonomicznych przez wyborców. Mechanizmem ułatwiającym wyborcom tę identyfikację jest osadzenie danych partii politycznych w wymiarze lewica — prawica, którego bieguny w sposób historyczny różnicowane są w zakresie kwestii ekonomicznych. W klasycznym ujęciu wyborcy lewicowi generalnie opowiadali się za interwencjonizmem państwowym w gospodarce, protekcjonizmem klasy pracującej, rozwiniętą polityką socjalną, z kolei prawica była synonimem postaw wolnorynkowych, ograniczenia ram polityki socjalnej oraz rzecznictwa interesów ekonomicznych klasy średniej. Arend Lijphart (1984) zaproponował podział cech różnicujących lewicę od prawicy w kwestiach ekonomicznych poprzez wskazanie stanowisk wzdłuż czterech osi podziału: (1) własność środków produkcji; (2) rola rządu w planowaniu ekonomicznym; (3) stosunek do redystrybucji dochodu na linii bogaci — biedni; (4) stosunek do inicjowanych przez rząd programów socjalnych. Prawicę będzie w tym ujęciu charakteryzowała prywatna własność środków produkcji, słaba rola rządu w planowaniu gospodarczym, popieranie przepływu środków od bogatych do biednych oraz opowiadanie się za rozwijaniem przez rząd programów socjalnych. Wojciech Sokół (2003, 55) wskazuje na cztery płaszczyzny socjoekonomicznej identyfikacji postaw ideologicznych. Autor lewicę charakteryzuje poprzez protekcjonizm gospodarczy, rozbudowane programy socjalne, industrialne strategie rozwoju oraz akceptację politycznej roli związków zawodowych. Z kolei prawicę cechują postulaty gospodarki wolnorynkowej i ograniczenia regulacyjnej roli państwa, zminimalizowania programów społecznych, ochrony rolnictwa i rodzimych producentów oraz preferencja dla kapitału narodowego. Obszernego zróżnicowania dychotomii lewica — prawica w płaszczyźnie ekonomicznej dokonał Tomasz Godlewski (2008, 43—45), który ogniskuje przedmiotowe kwestie w kategorii ustrojowo-gospodarczej. Wśród wyróżników lewicy badacz ten wskazuje m.in. poparcie dla państwowej własności środków produkcji i przedsiębiorstw, państwową kontrolę gospodarki i rynku ekonomicznego, ograniczenie prywatnej inicjatywy

w gospodarce, interwencjonizm państwowy wprowadzany w celu pobudzenia wzrostu ekonomicznego i zapewnienia miejsc pracy, protekcjonizm gospodarczy, utrzymanie dotacji i subsydiów (np. wobec rolnictwa). Równoległe prawice charakteryzują m.in. następujące kryteria: przeciwstawianie się państwowej własności środków produkcji i przedsiębiorstw, dominacja własności prywatnej, gospodarka wolnorynkowa, niechęć wobec ingerencji państwa w życie gospodarcze, ograniczenie roli państwa w gospodarce jedynie do stwarzania systemu zachęt do podejmowania aktywności ekonomicznej, nieograniczona inicjatywa prywatna. Marek Migalski (2006, 33—34) granice różnic między lewicą a prawicą zarysowuje w płaszczyźnie stosunku do polityki społecznej (lewica dąży do wyrównywania szans poprzez wprowadzanie mechanizmów regulacyjnych, z kolei prawica wnosi postulat ograniczenia tych mechanizmów do niezbędnego minimum). Ponadto działania lewicy ukierunkowane są na intensyfikację obciążeń fiskalnych oraz wprowadzenie równoprawności różnych form własności, natomiast prawicy na jedynie fiskalne opodatkowanie dochodów oraz preferowanie własności prywatnej¹.

Poprzez jednostkową identyfikację wyborców na kontinuum diady lewica — prawica pośrednio dochodzi do identyfikacji wyborców z partiami samookreślającymi się w podobnym miejscu wymiaru. Interpretacja przestrzeni politycznej za pomocą kontinuum lewica — prawica ma zasadnicze znaczenie dla orientacji obywateli w jej ramach. Mimo niejednorodnego i niejednokrotnie powierzchownego rozumienia pojęć lewica i prawica, stanowią one istotne punkty szacunkowe w komunikowaniu społecznym i politycznym, zapewniające większą przejrzystość sceny politycznej dla przeciętnego obywatela. Wiele badań potwierdza trwałość świadomościowego funkcjonowania tegoż podziału.

¹ Należy zaznaczyć, że wśród badaczy od lat toczą się spory nad zasadnością podziału przestrzeni politycznej w kategoriach kontinuum lewica — prawica. Krytyka tegoż podziału wynika przede wszystkim z przekonania części autorów, że jest on obecnie pozbawiony waloru heurystycznego i klasyfikującego zjawiska społeczno-polityczne. Wśród podnoszonych zarzutów pojawiają się najczęściej: zatracenie mocy deskryptywnej, tym samym dezaktualizacja dychotomii lewica — prawica w odniesieniu do współczesnej sceny politycznej; zbyt ogólnikowy charakter pojęć lewicy i prawicy, co powoduje nadmierne uproszczenie opisywanej rzeczywistości, utratę przez dychotomię lewica — prawica waloru poznawczego, bowiem coraz więcej ruchów wykracza poza tradycyjną biegunowość oraz konieczność wprowadzania kategorii pośrednich opisu, co jest wymuszane przez skomplikowane systemy demokratyczne i nowe procesy polityczne (Za: Godlewski 2012, 47—48). Mimo tych zarzutów pogląd o podziale sceny politycznej na lewicę i prawicę ma nadal wielu zwolenników, którzy swe sądy uzasadniają najczęściej: trwałą obecnością w świadomości społecznej ideologii, opartej na ideach, dających się zidentyfikować jako lewicowe czy prawicowe; wykorzystywaniem pojęć lewicy i prawicy do opisu w sposób uproszczony, tym samym lepiej rozumiany przez przeciętnego obywatela, przestrzeni politycznej; naturalną tendencją wypływającą z samej demokracji, która daje pierwszeństwo dualistycznym podziałom, co wiąże się z większościowym podejmowaniem decyzji i występowaniem systemu alternacji władzy w kluczowych instytucjach politycznych (Fuchs, Klingemann 1989, 124; Karnowska 2010, 139 i nast.; Dalton, Farrell, McAllister 2011, 84; Godlewski 2012, 48—49).

Pomimo wielokrotnych prób ukazywania zmian, jakie zachodzą w zakresie klasycznych podziałów w przestrzeni lewica — prawica, wskazywania nowych mechanizmów reorganizujących wzajemne zależności pomiędzy biegunami, pierwotne rozróżnienia najgłębiej zakorzenione są świadomościowo. Współcześnie rozumienie diady lewica — prawica przez obywateli jest często powierzchowne i fragmentaryczne, nie zawsze w pełni adekwatne do źródłowego sensu, nieuwzględniające zmian, jakie zaszły w czasie. Jak zauważa Godlewski (2012, 57): „część wartości doktrynalnie lewicowych bądź prawicowych z biegiem czasu ztraca w potocznym rozumieniu swoje pierwotne znaczenie, niejednokrotnie przenikając się wzajemnie oraz ewoluując. Mimo to daje się jednak dostrzec pewien zespół idei i wartości tworzących profile identyfikacji ideologicznych lewicowych i prawicowych. Wywiera on silny wpływ na samookreślenie polityczne badanych”. Bezpośrednim dowodem na istotność i zakorzenienie w świadomości obywateli podziału są wskaźniki samookreślenia politycznego, które diagnozują zakres identyfikacji obywateli z określonym biegunem. Wartość tego wskaźnika w polskich badaniach lat 1992—2012 dowodzi, że ponad 70 proc. respondentów potrafi umieścić swoje przekonania i poglądy w określonym punkcie na skali. W badaniach europejskich już w roku 1973 wskaźnik ten wyniósł 83 proc. w dziewięciu analizowanych krajach (od 73 proc. wśród Belgów do ponad 93 proc. wśród Niemców) (Inglehart, Klingemann 1976). W 2004 roku w badaniu *European Social Survey* średnia z ponad dwudziestu krajów europejskich wyniosła 88 proc., wyraźnie jednak ukazała zróżnicowanie w identyfikacji między państwami Wschodu a Zachodu (Dalton, Klingemann 2007, 209—210). W tej pierwszej grupie średni procent obywateli niepotrafiących dookreślić swojego miejsca w przestrzeni lewica — prawica wyniósł 22,8; natomiast w drugiej jedynie — 12,1.

Dychotomia lewica — prawica jest silnie zakorzeniona społecznie i pozwala na wyraźniejsze rozeznanie się obywateli w przestrzeni politycznej. Mimo często wycinkowego rozumienia biegunów wskazanego wymiaru, fragmentarycznej wiedzy dotyczącej zmian w ich obszarach, klasyczne odwołania do charakterystyki pojęć mają istotne znaczenie dla ich społecznego funkcjonowania. Badania Godlewskiego (2008, 75, 98) potwierdzają, że w sferze zgodności potocznej percepcji cech prawicowych z ich sensem doktrynalnym znajdują się odniesienia ekonomiczne — opowiadanie się za wolnym rynkiem (68,3%), kapitalizm jako preferowany ustrój gospodarczy (67,4%) oraz nieograniczona inicjatywa prywatna (66,0%), w odniesieniu do lewicowych wskazań, kwestie ekonomiczne w przeważającej mierze znajdują się w umiarkowanej sferze zgodności — ograniczenie prywatnej inicjatywy (58,1%), dominacja własności państwowej (52,6%), opowiadanie się za gospodarką centralnie planowaną (51,7%), protekcjonizm gospodarczy (51,6%). Co interesujące jednak, badania Wojtasika (2010) dowodzą, że choć obywatele potrafią powiązać kwestie ekonomiczne z biegunami przestrzeni lewica — prawica, to jednak kwestie ekonomiczne nie

są czynnikami silnie różnicującymi identyfikacje ideologiczne. Odnotowano brak istotnych różnic pomiędzy jednostkami o różnych identyfikacjach ideologicznych a stanowiskami wobec fundamentalnych kwestii ekonomicznych (wolnego rynku, kontroli państwa czy własności). Fakt ten potwierdza silne świadomościowe zakorzenienie klasycznych cech kategorii lewica — prawica, które mimo nieadekwatności pewnych charakterystyk i ich modyfikacji w czasie, nadal politycznie pozycjonują wyborców.

Zakładając zatem, że partie polityczne nie eksponują kwestii ekonomicznych w komunikacji z wyborcami oraz, że preferencje wyborcze w tym obszarze będą częściej moderowane przez klasyczną autoidentyfikację na osi lewica — prawica można sądzić, że zmiany poparcia wyborczego w czasie będą częściej zauważalne przy przesunięciach preferencji między partiami podobnie deklarującymi swoje miejsce na osi lewica — prawica niż między rodzinami partii o odmiennych pozycjach w przestrzeni ideologicznej. Dlatego też kwestie ekonomiczne będą częściej determinowały chwiejność wyborczą partyjną wewnątrzblokową niż międzyblokową.

We wspomnianych wyżej badaniach Wojtasika (2010, 167) wśród analizowanych kwestii ekonomicznych jedynie stosunek do systemu podatkowego okazał się różnicujący dla respondentów w płaszczyźnie preferencji wyborczych. Ujawnione różnice można wytłumaczyć jednak ówczesną aktualnością tej problematyki, bowiem był to jeden z wiodących punktów kampanii parlamentarnej w 2005 roku, który w wyraźny sposób poprowadził jasny podział między zapisami programowymi Platformy Obywatelskiej a postulatami pozostałych partii. Fakt ten może wskazywać, że, chociaż generalnie kwestie ekonomiczne są słabo eksponowane w trakcie kampanii wyborczych, to jednak uaktywnienie ich w komunikacji z jednoznacznym przekazem wyjaśniającym ich zastosowanie i przełożenie na indywidualną jakość życia jednostek może znacząco wpływać na poziom chwiejności wyborczej.

Drugi wskazany obszar, w którym następuje przełożenie kwestii ekonomicznych na zachowania wyborcze dotyczy możliwości indywidualnego łączenia sfery ekonomicznej w państwie z jakością życia jednostki. Percepcja bezpośrednich zależności między sferą makro- i mikroekonomiczną staje się dla wyborcy przyczynkiem do przypisywania odpowiedzialności za jednostkowe zadowolenie z dostatku życia partii rządzącej. Branie pod uwagę w decyzjach wyborczych sytuacji makroekonomicznej ma związek z przenoszeniem jej na odczuwaną sytuację mikroekonomiczną, która bezpośrednio przekłada się na zaspokojenie potrzeb związanych z jakością materialną życia wyborcy. Porządkując owe relacje należy zwrócić uwagę na klasyczny podział teorii głosowania ekonomicznego na te, które skłaniają się ku motywacjom szerokim w podejmowaniu decyzji wyborczych, związanych z sytuacją ekonomiczną w państwie na podstawie różnych dostępnych wskaźników (ang. *sociotropic voting*) oraz te, które odwołują się do indywidualnego poczucia jakości życia

(ang. *egotropic voting*). W pierwszej grupie znajdują się m.in. takie zmienne jak stopa bezrobocia, PKB, poziom inflacji. Należy podkreślić, że państwo jest tutaj umownym obszarem, ideą tego głosowania jest podejmowanie decyzji wyborczej w oparciu o dane zagregowane na dowolnym poziomie, np. regionu czy miasta, wykluczające jednostkowy interes. Wyborcy w tym kontekście mogą brać pod uwagę sytuację służby zdrowia w ich mieście, stan dróg, perspektywy pracy dla młodych ludzi itp. Z kolei w przypadku drugiej grupy teorii, obywatele poszukują przyczyn własnej niesatysfakcjonującej sytuacji materialnej, a rządząca partia jest łatwo dostępnym źródłem, które może zostać obarczone winą za indywidualne niezadowolenie. Głosowanie to Gregory Markus (1988) nazywa również głosowaniem opartym na portfelu (ang. *pocketbook voting*). W jego myśl wyborcy przypisują rządzącym odpowiedzialność za indywidualną sytuację finansową. Następnie poddają ocenie — w ujęciu mikroekonomicznym — swoją sytuację finansową od ostatniego głosowania. Kolejno udzielają nagany lub pochwały sprawującym władzę w ostatniej kadencji poprzez odpowiednią alokację przysługującego im głosu wyborczego.

Mając na uwadze istotność sfery gospodarki dla decyzji wyborczych, partie polityczne podejmują działalność, która generuje powstanie tzw. politycznych cykli biznesowych. William Nordhaus (1975) jest zdania, że partie polityczne działają niejako „okazyjnie”. Ich zainteresowanie percepcją gospodarki przez wyborców nasila się przed wyborami, ponieważ są motywowane uzyskaniem poparcia wyborczego. Zdając sobie sprawę, że wyborcy podejmują decyzje pod wpływem aktualnego stanu gospodarki, partie wszelkimi sposobami starają się stworzyć w okresie podejmowania decyzji wyborczej pożądane warunki ekonomiczne, mimo że mogą tym samym pociągać ogromne koszty i trudności gospodarcze w okresie powyborczym. Mogą to być na przykład wydatki mające na celu zwiększenie zatrudnienia przed wyborami czy doraźne obniżki cen. Tego typu manipulacje generują sztuczne cykle gospodarcze, które byłyby nieobecne, gdyby nie działalność podmiotów politycznych ukierunkowana na zwycięstwo wyborcze.

Z kolei według Douglasa Hibbsa (1977) podmioty polityczne nie zachowują się czysto oportunistycznie, ale podejmują takie działania w sferze ekonomii, które będą korzystne dla ich elektoratu. W głównej mierze są to manipulacje ukierunkowane na stymulację poziomu zatrudnienia i inflacji. Partie lewicowe, ukierunkowane z przekazem na niższe klasy średnie, zainteresowane są niższym poziomem bezrobocia i wyższą inflacją. Natomiast prawicowe partie, mające większy elektorat w wyższej klasie średniej, są w większym stopniu ukierunkowane w działaniach na wyższe bezrobocie i niższą inflację. Douglas Hibbs osadza swą teorię w ramach szerzej rozumianej identyfikacji partyjnej — działania w sferze ekonomii są wyznaczane przez elektorat, który wspiera podmioty decyzyjne.

Branie pod uwagę w motywacjach wyborczych zmiennych ekonomicznych ma istotny związek z teorią dysonansu poznawczego. Jej główne założenia zostały zaproponowane przez Leona Festingera (1957) i ukazują proces racjonalizacji własnego postępowania przez jednostki. Z mechanizmem tym mamy do czynienia wówczas, gdy osoba posiada dwa sprzeczne ze sobą elementy poznawcze (sądy, przekonania, myśli), które wywołują w niej stan niepokoju i przykrości. Dyskomfort, który odczuwa wywołuje napięcie motywacyjne oraz inicjuje działania mające na celu jego redukcję (np. poprzez zmianę jednego bądź większej ilości przekonań tak, by lepiej do siebie pasowały bądź też wprowadzenie nowego sądu). Poczucie wewnętrznej stabilizacji wymaga spójności logicznej i równowagi afektywnej, co ma swoje odzwierciedlenie w sile ukierunkowanej na neutralizację dysonansu.

W kontekście głosowania ekonomicznego sprzeczne sądy wyborców będą pojawiały się w płaszczyźnie percepcji sytuacji ekonomicznej oraz preferencji wyborczej w elekcji poprzedzającej zbliżające się wybory. Jeśli wyborca oddał swój głos na podmiot, który zapewnił mu — w jego odczuciu — satysfakcję z sytuacji ekonomicznej, wówczas dwa elementy poznawcze nie wykazują względem siebie niespójności, tym samym prawdopodobne jest powtórzenie zachowania wyborczego w kolejnej elekcji. Jeśli jednak oddanie głosu na daną partię polityczną w poprzednich wyborach i poziom zadowolenia z sytuacji ekonomicznej wykazują rażącą niespójność (np. wyborca poparł podmiot zwycięski, a jego sytuacja ekonomiczna się pogorszyła) to uczucie przykrości i rozczarowania uruchomi zachowania ukierunkowane na zniesienie odczuwanego dyskomfortu. Może się to przejawiać zmianą zachowania wyborczego w kolejnej elekcji (np. poprzez alokację głosu lub decyzję o bierności wyborczej), bądź też poprzez racjonalizację swojego wyboru i umiejscowienie przyczyn pogarszającej się sytuacji ekonomicznej w innym niż partia polityczna źródle.

Należy zwrócić uwagę, że każdy ma w sobie tysiące przeróżnych elementów poznawczych. Niwelowanie każdego z nich sprawiałoby jednostkę w nieustanne poczucie dyskomfortu. Leon Festinger w tym kontekście podkreśla ważną zmienną, istotną z punktu widzenia sił motywacyjnych jednostki do uruchomienia procesu redukcji odczuwanego dyskomfortu, mianowicie subiektywną ważność dwóch sprzecznych ze sobą sądów (Cooper 2007, 9). Dla teorii chwiejności wyborczej z powyższego wynikają dwie istotne kwestie. Po pierwsze, sytuacja ekonomiczna, musi mieć dla jednostki duże znaczenie. Biorąc pod uwagę powyżej poczynione rozróżnienie na płaszczyznę makro- i mikroekonomiczną, nieco inny może być względem nich stosunek jednostki. W szerszym ujęciu, stan gospodarki zagregowanej może po prostu nie być przedmiotem zainteresowania wyborcy — nie są dla niego ważne obiektywne wskaźniki ekonomiczne, nie interesuje się sytuacją ekonomiczną innych grup społecznych bądź nie dostrzega w tym obszarze znaczących zmian. Należy jednak zaznaczyć, że diagnoza sytuacji ekonomicznej przez wyborcę w tym

ujęciu wymaga od niego nie tylko chęci, ale również aparatu pojęciowego do oceny sfery ekonomii oraz określonych kompetencji, umożliwiających przełożenia jej wskaźników na inne płaszczyzny funkcjonowania społecznego, co może stanowić dodatkowy czynnik znoszący uwagę wyborcy ze sfery makroekonomicznej w państwie. Z kolei w węższym ujęciu, odczuwanie własnej sytuacji ekonomicznej jako niezmiennie stabilnej, satysfakcjonującej, może powodować, że wyborca będzie miał mniejszą skłonność do brania jej pod uwagę we własnych motywacjach wyborczych. Po drugie, obywatel musi dostrzegać bezpośredni związek pomiędzy sytuacją ekonomiczną a płaszczyzną aktywności partii politycznych. Można przypuszczać, że związek ten będzie miał dla jednostki większe znaczenie w sytuacji silnie odczuwanej po ostatnim okresie rządzenia danej partii zmiany sytuacji ekonomicznej, którą będzie w stanie przypisać właśnie aktywności politycznej danej partii. Zależność ta będzie miała kształt U, prezentuje ją wykres 10.



Wykres 10. Relacje pomiędzy percepcją zmiany sytuacji ekonomicznej przez wyborcę a procesem włączania tej sytuacji w jego motywacje wyborcze

Źródło: opracowanie własne.

Jak można zauważyć na wykresie, zarówno percepcja zmiany sytuacji ekonomicznej na znacznie gorszą, jak i znacząco lepszą wpływa na uaktywnianie w zakresie podejmowania decyzji wyborczej motywów ekonomicznych. Kierunek zmian zachowań wyborczych jednostki będzie zależny od preferencji wyborczej w elekcji $t - 1$. Relacje te przedstawia tabela 13.

Na podstawie powyższej tabeli zauważyć należy, że wysoki poziom zadowolenia z własnej sytuacji ekonomicznej odczuwany jako istotna zmiana w czasie

Tabela 13

Relacje pomiędzy alokacją głosu w elekcjach t i $t-1$ a poziomem zadowolenia z sytuacji ekonomicznej w czasie między t a $t-1$

Preferencja w elekcji $t-1$	Poziom zadowolenia z sytuacji ekonomicznej w czasie między t a $t-1$	Alokacja głosu w elekcji t	Wpływ na chwiejność wyborczą
Partia zwycięska	niski	inna partia	↑
	wysoki	partia zwycięska w $t-1$	↓
Inna partia	niski	inna partia	↓/↑
	wysoki	partia zwycięska w $t-1$	↑

Źródło: opracowanie własne.

między t a $t-1$ implikuje większą skłonność do głosowania na partię rządzącą, zwycięską w elekcji $t-1$. W zależności jednak od decyzji wyborczej jednostki w wyborach $t-1$ sytuacja ta będzie miała inny wpływ na chwiejność wyborczą. Oddanie głosu na partię zwycięską przy dużym zadowoleniu częściej będzie skutkowało nagrodzeniem tej partii w elekcji t poprzez oddanie powtórne na nią głosu, jednocześnie generując mniejszą chwiejność wyborczą. W związku z tym decyzja wyborcza w $t-1$ o poparciu innej niż zwycięska partia przy wysokim zadowoleniu będzie zwiększała chwiejność poprzez alokację głosu wyborczego w t na partię, która w ostatnim okresie sprawowała rządy. Odwrotnie, niskie zadowolenie z sytuacji ekonomicznej przy poparciu w $t-1$ partii zwycięskiej będzie implikowało zmianę głosu w kolejnych wyborach i wzrost chwiejności wyborczej. Sytuacją szczególną będzie ta, w której jednostka w elekcji $t-1$ zdecydowała się na poparcie innej niż zwycięska partii politycznej i po okresie rządzenia podejmuje decyzję o niepoparciu po raz kolejny zwycięskiej wówczas partii. Alternatywy są bowiem dwie, a każda z nich będzie miała odmienne konsekwencje dla chwiejności wyborczej. Pierwszą z nich będzie decyzja jednostki o ponownym poparciu partii, którą wsparła wyborczo w elekcji $t-1$, tym samym decyzja ta nie wpłynie na poziom chwiejności wyborczej. W sytuacji drugiej, poprzez oddanie głosu na zupełnie inny podmiot partyjny, zachowaniem swym zwiększy poziom chwiejności wyborczej.

Mechanizmami zaburzającymi klarowność powyższego procesu są tzw. atrybucje w służbie ego, które wskazują, że własne sukcesy przypisujemy czynnikom zależnym od dyspozycji, a za niepowodzenia jednostki częściej obwiniają czynniki zewnętrzne należące do sytuacji. Atrybucje te pojawiają się, gdy samoocena jednostek jest zagrożona (Aronson, Wilson, Akert 1997, 205). By podtrzymać obraz siebie jako osoby silnej, dobrej i radzącej sobie w trudnych sytuacjach jednostki dokonują oszacowania przyczynowości tam, gdzie przysporzy to najwięcej korzyści. Zatem, jeśli pozytywnie postrzegają swój los, odczuwają poczucie bezpieczeństwa i zadowolenia, będą raczej skłonne przypisywać sukces sobie — własnej zaradności, przedsiębiorczości. Uru-

chomienie tego procesu sprawi, że rzadziej będzie dochodziło do przypisania odpowiedzialności za odczuwany wzrost własnej sytuacji życiowej podmiotom politycznym. Jeśli jednak obywatele nie odczuwają poczucia szczęścia, wolności, satysfakcji z warunków bytowych, mogą być bardziej skłonni negatywnie oceniać aktywność rządzącej partii politycznej (bądź koalicji), jako czynnik zewnętrzny, będący źródłem owych „dóbr”. Wówczas częściej będzie dochodziło do karania tego podmiotu poprzez ulokowanie głosu wyborczego w innym podmiocie podczas elekcji.

5.1. Teoria racjonalnego wyboru

Ekonomia w swej istocie jest nauką o warunkach i zasadach dokonywania wyboru. Pierwotnie teoria ekonomii zogniskowana była na dokonywaniu wyborów w ramach określonych struktur instytucjonalnych, przy czym zakładano, że ograniczenia takie są niezmiennie i egzogeniczne w stosunku do podejmowanych wyborów. Lata 50. XX wieku dały początek tzw. ekonomii konstytucyjnej (ang. *constitutional economics*), która rozszerzyła pole badawcze poprzez wprowadzenie analizy wyboru samych ograniczeń (tzw. „zasad gry”), przy zastosowaniu standardowych narzędzi analizy ekonomicznej (Metelska-Szaniawska 2005, 87). Często przywoływanym obrazem wyjaśniającym fundamentalne zasady ekonomii konstytucyjnej jest mitologiczna historia o Odyseuszu, władcy Itaki, i syrenach, które swym śpiewem sprawiały, że zasluchani żeglarze prowadzili swe statki ku nieuniknionej katastrofie w stronę skał, skąd dochodził hipnotyzujący syreni głos (Brennan, Kliemt 1990). Odyseusz pragnął pogodzić dwie pozornie wykluczające się kwestie — chciał wysłuchać głosu syren i ukończyć szczęśliwie swą podróż. Niespójność dotyczyła czasu — niemożliwym miało być bowiem zrealizowanie pierwszego pragnienia, by po jego finalizacji podjąć drugie. Dzieje się tak dlatego, że syreny wpływają na preferencje Odyseusza — postrzeganie przez niego najlepszego możliwego wyboru działania zmienia się w połowie realizacji podróży i nakazuje odstąpić Odyseuszowi od pierwotnego projektu planu. W obliczu tej niespójności Odyseusz zaprojektował efektywne rozwiązanie, którego istotą było pogodzenie dwóch pragnień. Tłumiąc swoją wolność w drugiej części planu, nakazał żeglarzom przywiązanie go do masztu oraz lekceważenie jego rozkazów, podczas gdy oni, mając zatkane uszy, będą kontynuowali podróż zgodnie z wyznaczonym wcześniej kierunkiem. W ten sposób Odyseusz stworzył i nałożył na siebie prywatną konstytucję — zestaw zasad, które w mniej lub bardziej wiążący sposób ograniczyły jego przyszłe wybory. Wykorzystując możliwości otoczenia był w stanie stłumić pewne skłonności przyszłych zachowań, wiedząc, że będą one destrukcyjne dla jego

generalnych interesów, jednak w momencie ich zaistnienia nie byłby w stanie się im przeciwstawić.

Ekonomia konstytucyjna w swej istocie ukierunkowana jest na proces dokonywania wyboru w sytuacji ograniczeń (Buchanan 1990, 3). Ograniczenia te to zestaw zasad, które zawężają pole swobodnej aktywności jednostki. Tak zdefiniowane można określić terminem konstytucja, który jest integralnym elementem ekonomii społecznej (Buchanan 1977, 282). Konstytucja może oznaczać jedną z czterech kategorii: (1) ograniczenia, które jednostka nakłada na siebie samą, aby zrealizować własne cele (prywatna konstytucja); (2) ograniczenia nakładane na siebie wzajemnie w różnych sytuacjach społecznych, w których ludzie znajdują się z własnej nieprzymuszonej woli; (3) ograniczenia nałożone na przedstawicieli władzy państwowej; (4) ograniczenia nakładane przez władzę państwową na obywateli (Metelska-Szaniawska 2005, 89).

Wskazane kategorie różnicują zasady krystalizujące ograniczenia w zakresie źródła, które je formułuje. Każde z nich w odniesieniu do płaszczyzny wyborów politycznych może znacząco oddziaływać na chwiejność wyborczą. Ograniczenia nakładane na jednostkę przez samą siebie mogą istotnie stabilizować jej zachowania wyborcze w czasie, szczególnie w ujęciu systemowym, wszakże, pod warunkiem że są one wyrazem cenionych przez nią zasad obywatelskiego zachowania. Jeśli wyborca traktuje udział w elekcji jako otrzymany od władzy przywilej i możliwość współdecydowania w ważnych z punktu widzenia funkcjonowania państwa kwestiach, jednocześnie docenia wagę samej instytucji wyborów, wówczas jego wewnętrzny system zasad będzie traktował wybory priorytetowo wobec innych alternatywnych aktywności. Nałożone na siebie ograniczenia będą ukierunkowane na taką organizację czasu okółwyborczego, by móc wywiązać się z odczuwanego obowiązku obywatelskiego, którego wyrazem jest aktywność wyborcza. Wyborca jednak może ograniczenia formułować wobec innych czynności, które będą dla niego bardziej znaczące niż udział w elekcji. W tym kontekście warto przytoczyć refleksję Bruce'a Ackermana (1999, 416), który zauważa, że ekonomia konstytucyjna prezentuje dość sceptyczne spojrzenie na ideę obywatelstwa, w tym sensie, że udział w elekcji ma dla wyborcy wyłącznie instrumentalny charakter. Racjonalnym obywatelem jest ten, który swoje działania ukierunkowuje na pytanie „Co jest dla mnie dobre?”. Prowadzi to często do „racjonalnej ignorancji” wyborów politycznych, a idea obywatelskości w płaszczyźnie aktywności wyborczej często traci na znaczeniu, gdy wyborca dokonuje wyborów, które z dostępnych mu czynności dadzą mu więcej korzyści i przyjemności. „Racjonalna ignorancja” może oddziaływać w dwie strony — może prowadzić do stabilizacji bierności wyborczej, gdy elekcje są na tyle nieistotnym wydarzeniem dla obywatela, że nie poświęca im najmniejszej uwagi lub do chwiejności wyborczej systemowej, gdy stanowią one różne miejsca w strukturze alternatywnych czynności i wyborca nie wypracowuje trwałych wzorców zachowań w płaszczyźnie uczestnictwa wyborczego.

Drugi rodzaj ograniczeń odnosi się do grupy co najmniej dwóch osób, które to nakładają na siebie zespół zaprojektowanych przez siebie zasad, bądź poddają się tym, które są już wypracowane dla danej wspólnoty. Nieprzymuszony charakter wejścia w daną interakcję sprawia, że zasady, których jednostka zgadza się przestrzegać są dobrowolnie przez nią przyjmowane, tym samym, decyzja o ich przestrzeganiu jest wypracowana przez obywatela, a nie narzucona zewnątrz. Samodzielna deklaracja respektowania określonych zasad wspólnotowych sprawia, że jednostka przykładą większą wagę do ich realizacji. Dzieje się tak dlatego, iż przyjęte zasady wykazują kompatybilność z indywidualnym wewnętrznym systemem wartości, którego wyrazem są kierunki aktywności jednostki. Ta kategoria zasad odnosi się do grup obywateli zrzeszonych w różnego rodzaju wspólnotach — zarówno tych mniejszych (rodzina), jak i większych (stowarzyszenia, organizacje, firmy, kościoły). Przyjęte wspólnie zasady regulują wzorce postępowania grupowego oraz wpływają na formowanie wzajemnych oczekiwań członków społeczności. Oczekiwania te stanowią dodatkowy mechanizm ochronny dla przestrzegania wypracowanych zasad. Wynika to stąd, iż dobrowolna przynależność do grupy moderowana jest ważnością tej wspólnoty dla jednostki (jej wartości, norm, kierunków podejmowanej aktywności itp.). Generowane przez członków grup oczekiwania, których fundamentem są przyjęte grupowo zasady, będą zorientowane na mobilizowanie jednostki do zachowań z nimi spójnych. Aktywność wyborcza może być różnie plasowana w strukturze priorytetów grupy. Można jednak przypuszczać, że grupa, dla której płaszczyzna ta jest ważna, będzie wymuszała na swoich członkach spójne zachowania wyborcze w dwóch kierunkach. Po pierwsze, systemowym, kładącym nacisk na każdorazowy udział w wyborach, który w dłuższej perspektywie czasu będzie zmniejszał chwiejność wyborczą danej grupy. Z jednej strony, jeśli sfera uczestnictwa wyborczego jest ważna dla grupy, wówczas aktywność sama w sobie stanowi wartość dla jej członków i jej wyrazem tożsamości grupowej. Z drugiej, należy podkreślić, że uczestnictwo w organizacjach zwiększa jednostkową świadomość na temat przebiegu procesów społecznych, politycznych, ekonomicznych i zależności między nimi. Wiedza ta może w znaczącym stopniu pomóc dostrzec obywatelowi kierunki i możliwości wpływu na procesy skali ogólnopaństwowej, w tym współdecydowania w procesie wyborczym. Ponadto, wspólne działania podejmowane przez grupę, wypracowywane obowiązki, przywileje, zasady funkcjonowania wspólnoty uczą odpowiedzialności za wspólne dobro. Drugim kierunkiem oddziaływania zasad grupowych na zachowania wyborcze jej członków jest kierunek preferencji politycznej. Przyjęte przez członków grupy zasady są wyrazem interesów grupowych i mają wspierać podejmowane działania zmierzające do ich realizacji. W konsekwencji określone grupy społeczne udzielają poparcia tym podmiotom politycznym, które będą postrzegane jako te w największej mierze spójne z potrzebami grupowymi. Stabilność preferencji wyborczych będzie zatem funkcją stabilności interesów

grupy jako całości. Zaznaczyć należy, że uczestnictwo wyborcze moderowane przynależnością wyborcy do grupy społecznej i dobrowolnej chęci podporządkowania się obowiązującym w niej zasadom jest trwałe w czasie, bowiem w dużej mierze oparte na stabilnych czynnikach psychologicznych — wartościach, potrzebach, kształtującej się tożsamości obywatela. Zatem należy odnotować istotny wpływ interakcji członków danej grupy w czasie na mniejszą chwiejność wyborczą zarówno w płaszczyźnie systemowej, jak i partyjnej.

Trzecie źródło zasad ograniczających pole swobodnej aktywności jednostki to ograniczenia nałożone na przedstawicieli władzy państwowej. Choć bezpośrednio nie dotyczą one wyborców, mogą znacząco wpływać na poziom chwiejności wyborczej. Zasady te stanowią regulacje stawiające ramy zachowań podmiotów sprawujących władzę państwową. Ramy te są zgodne z ustaleniami instytucjonalnymi i budowanymi na ich fundamencie oczekiwaniami społecznymi. Jeśli podmioty sprawujące władzę działają zgodnie z przyjętymi zasadami, wówczas aktywność wyborcza obywateli moderowana jest najczęściej innymi czynnikami (np. społecznymi czy psychologicznymi). Jednak, gdy zasady te nie są przestrzegane, o czym najczęściej obywatele informowani są za pośrednictwem środków masowego komunikowania, kategorycznie narusza to mandat zaufania, którym w poprzedniej elekcji wyborcy wsparli określony podmiot polityczny. Nadużycie to wywoła szereg negatywnych emocji (rozczarowanie, gniew, irytację), które w konsekwencji doprowadzą do zmiany zachowania wyborczego obywatela w kolejnej elekcji. Zmiana może zostać odnotowana w dwóch płaszczyznach, w zależności od stopnia generalizacji negatywnych odczuć jednostki. Jeśli wyborca złamanie zasad nałożonych na podmioty sprawujące władzę postrzega jako złamanie mandatu zaufania przez konkretny podmiot, wówczas prawdopodobne jest, iż sytuacja ta wpłynie na alokację głosu wyborczego i wsparcie innego podmiotu. Jeśli jednak negatywne emocje ulegają rozszerzeniu na politykę postrzeganą całościowo przez wyborcę może zainicjować to proces wycofania się obywatela i decyzję o bierności wyborczej. Każda ze wskazanych sytuacji w konsekwencji zwiększy poziom chwiejności wyborczej, pierwsza — partyjnej, druga — systemowej.

Czwarte źródło zasad — ograniczenia nakładane przez władzę państwową na obywateli — prezentuje największy stopień sformalizowania. Są to reguły najczęściej prawnie usankcjonowane, które mają służyć realizacji konkretnych celów systemowych. Jednym z nich może być oddziaływanie na zwiększenie frekwencji wyborczej poprzez wprowadzenie instytucji przymusu wyborczego. Jak to zostało wcześniej dowiedzione, w państwach z obowiązującym przymusem wyborczym poziom chwiejności wyborczej systemowej jest niższy, jednak chwiejność partyjna jest istotnie wyższa w porównaniu z państwami, które nie wprowadziły tej reguły. Ogólną regulacją mogą być także wprowadzane różnego rodzaju zachęty mobilizujące do aktywności wyborczej (np. głosowanie przez pełnomocnika, za pośrednictwem Internetu itp.). Nie są one obostrzone

sankcjami, stanowią raczej mechanizmy pozytywnie zachęcające obywateli do procesów współdecydowania. Z uwagi na ich brak konsekwencji mogą nieregularnie mobilizować wyborców do udziału w elekcji, w rezultacie czego intensyfikowana będzie nie tylko chwiejność partyjna, ale i systemowa (zob. podrozdziały 2.3. i 2.4.).

Jednym z istotnych podejść wykorzystujących dorobek ekonomii do analizy zachowań politycznych jest teoria wyboru publicznego (ang. *public choice*). Uważana jest ona za szczególną postać teorii racjonalnego wyboru. Jej podstawą jest teoria ekonomiczna, która zajmuje się wyjaśnianiem mechanizmów rządzących procesem wymiany szeroko rozumianych korzyści ekonomicznych. Teoria ta bada relacje i powiązania w takich obszarach, jak polityka gospodarcza, przepływy finansowe, zasady kształtowania polityki monetarnej w państwie, przyczyny bezrobocia. Odnosi się ona do działań indywidualnych uczestników rynku dóbr i usług komercyjnych (sprzedawców, klientów, inwestorów, producentów, przedsiębiorców), jednocześnie nie traktuje ich jako odrębnych podmiotów, ale poszukuje przełożenia ich aktywności na rzecz całego społeczeństwa. Jest to ważny element teorii wyboru publicznego (jak również teorii racjonalnego wyboru) zwany koncepcją indywidualizmu metodologicznego (Wilkin 2005, 14—15). Zgodnie z jej założeniami, sposób i konsekwencje aktywności grup społecznych i organizacji należy rozpatrywać przez pryzmat preferencji i działań jednostek, które są członkami danej grupy czy organizacji. To zachowania jednostek („jednostek ekonomicznych”) stanowią punkt wyjścia analiz złożonych mechanizmów społecznych czy ekonomicznych. Zachowania indywidualne zawsze występują w ramach instytucjonalno-systemowych oraz w instytucjonalno-systemowym kontekście. Na styku płaszczyzn indywidualnej i systemowej dokonują się nieustanne wzajemne oddziaływania.

Teoria wyboru publicznego wykorzystuje narzędzia i metody stosowane na gruncie teorii ekonomicznej i adaptuje je w sektor publiczny (polityki, ekonomii publicznej). Teoria ta podejmuje refleksję nad szeregiem interakcji między aktorami rynku publicznego, zakładając, że sfera publiczna, jak i komercyjna poddawane są podobnym procesom. Zatem w analizie zachowań wyborców w elekcjach można zastosować pokrewne mechanizmy, za pomocą których ekonomiści opisują zachowania konsumentów. James Buchanan (1999, 50) wskazuje jednak, że w porównaniu z refleksją ekonomiczną procesy wymiany na rynku politycznym są zdecydowanie bardziej skomplikowane. Dzieje się to przede wszystkim z dwóch powodów. Po pierwsze, fundamentalna polityczna wymiana, której efektem jest ustanowienie porządku prawnego regulującego rynek dóbr i usług musi poprzedzać wymianę ekonomiczną. To właśnie aktorzy rynku politycznego w ramach dostępnych im uprawnień wprowadzają zasady, według których definiowana jest własność dóbr i usług na rynku komercyjnym oraz odbywa się wymiana ekonomiczna. Po drugie, wymiana na rynku dóbr i usług komercyjnych dokonywana jest pomiędzy dwoma partnerami (np. sprze-

dawcą i klientem), natomiast na rynku politycznym zdefiniowanie stron wymiany nie jest tak jednoznaczne. Co więcej, konsekwencje tej wymiany nigdy nie są projektowane jedynie dla stron kontraktu, ale mają szersze przełożenie na struktury społeczne i instytucjonalne.

Teoria wyboru publicznego ruguje myślenie, które zakłada, że uczestnicy sfery politycznej poprzez podejmowane kierunki aktywności wyborczej mają na uwadze dobro wspólne. Maksymalizacja własnej użyteczności nie oznacza w istocie, że wyborcy nie troszczą się o swoje rodziny, przyjaciół czy bliższą bądź dalszą społeczność. Jednak wybór publiczny wnosi tezę, że uczestnicy procesów politycznych kierują się przede wszystkim swoim własnym interesem, nie odbiegając zasadniczo od wyborów dokonywanych na rynku komercyjnym. Teoria wyboru publicznego adaptuje racjonalnego aktora z teorii ekonomii w sferę polityki (Shughart). Jest to polityka pozbawiona romantyczności (ang. *politics without romance*), jak zręcznie charakteryzuje jej rdzeń Buchanan (1999, 45).

Na gruncie teorii wyboru publicznego Buchanan (1999, 53 i nast.) wskazuje trzy ważne obszary analizy. Pierwszym jest teoria zasad głosowania (ang. *theory of voting rules*). Teoria ta podkreśla wspomnianą wyżej specyfikę wymiany na rynku politycznym, mianowicie jej niewielki zakres indywidualizacji. Wynika on m.in. z tego, iż rzeczywista siła decyzyjna nie znajduje się w rękach pojedynczego wyborcy, ale większości. Drugim jest reprezentacja i wyborcza rywalizacja (ang. *representation and electoral competition*). W jej ramach przyrównuje się rynek polityczny do rynku konsumpcyjnego, gdzie podmioty polityczne, podobnie jak przedsiębiorcy o konsumenta, rywalizują o wyborcę. Różnice jednak zasadzają się na charakterze tej rywalizacji. Otóż na rynku towarów i usług nie jest to walka zero-jedynkowa, gdzie na końcu pozostają wygrani i przegrani, jak w wyniku wyborów politycznych. Na rynku konsumpcyjnym jest to rywalizacja o ilość sprzedaży, nie ma ona charakteru „być albo nie być”. Co więcej, programy wyborcze, które wyznaczają treści komunikacji między aktorami politycznymi są w większej mierze różne względem siebie w porównaniu z treściami przedstawianymi konsumentom na temat oferowanych im towarów i usług. Jednak mimo tej różnorodności na rynku politycznym, mając na uwadze reelekcje, aktorzy polityczni w ostateczności będą formułowali swój przekaz w stronę medianowej grupy wyborców. Trzecim obszarem odniesień Buchanana jest teoria biurokracji (ang. *theory of bureaucracy*). Wskazuje ona, że luka pomiędzy oczekiwaniami wyborców a obietnicami podmiotów politycznych nie jest wyłącznie funkcją chęci i poziomu zaangażowania aktorów politycznych. Wyborcy muszą się liczyć również z tym, że podmioty polityczne w swoich działaniach są ograniczane szeregiem zasad biurokratycznych, które mogą utrudniać im realizację głoszonych postulatów. Trudności te mogą wynikać np. z zawartych koalicji i formalnych bądź nieformalnych praw, na których się opierają, instytucji reprezentacji na ważnych

stanowiskach, kiedy to dany polityk nie zawsze w pełni odzwierciedla interesy wyborców partii, którą reprezentuje.

Interesującą próbę przełożenia modelu ekonomicznego na analizę mechanizmów politycznych, która stanowi jednocześnie jeden z najważniejszych obszarów teorii wyboru publicznego podjął Anthony Downs w zaproponowanej przez siebie ekonomicznej teorii demokracji (1957). Ekonomiczna teoria demokracji podejmuje rozważania systemowe — wykorzystując narzędzia ekonomiczne analizuje i wyjaśnia proces sprawowania władzy oraz zachowania wyborcze. Teoria ta opiera się na następujących założeniach: (1) w wyborach odbywających się co jakiś czas partia lub koalicja jest upoważniona do sprawowania władzy przez jedną kadencję; (2) podczas wyborów każdy pełnoletni obywatel dysponuje w każdym głosowaniu jednym głosem; (3) nielegalne przejęcie władzy lub próby ograniczenia czynnego i biernego prawa wyborczego są niedopuszczalne; (4) istnieją co najmniej dwie partie, które konkurują ze sobą w celu zdobycia władzy; (5) preferencje polityczne wszystkich obywateli można w spójny sposób uszeregować na skali od lewicowych do prawicowych; (6) preferencje wyborców są ściśle określone na skali politycznej, co oznacza, że jeśli uszereguje się wszystkie rozważane alternatywy na osi, to funkcja preferencji każdego wyborcy będzie miała tylko jedno maksimum (będzie funkcją wklęsłą); (7) partie są w miarę dobrze poinformowane o preferencjach politycznych wyborców; (8) wyborcy są w miarę dobrze poinformowani o preferencjach politycznych partii (Wilkin 2005, 71—72). Z uwagi na przedmiot niniejszej analizy refleksji poddane zostaną jedynie te obszary ekonomicznej teorii demokracji, które odnoszą się do zachowań wyborczych i mogą oddziaływać na chwiejność wyborczą.

Anthony Downs (1957, 36 i nast.) wskazuje, że racjonalny obywatel w procesie podejmowania decyzji wyborczej porusza się najczęściej podobnymi torami rozważań, które punktem odniesienia czynią indywidualną użyteczność danej partii dla wyborcy. Użyteczność ta jest funkcją korzyści, które w umyśle wyborcy są projektowane jako uzyskane bądź możliwe do uzyskania określonym wyborem. Istotne podkreślenia jest to, że nie wszystkie pozytywnie ukierunkowane aktywności rządu brane są pod uwagę w przedwyborczej refleksji. Wyborca szacuje jedynie w oparciu o te profity, które są mu znane w dniu, w którym podejmuje decyzję wyborczą. Zatem przedwyborcza refleksja zasadza się na: (1) porównaniu korzyści, jakie obywatel uzyskał w okresie, kiedy władzę sprawuje obecny rząd z tymi profitami, które, jak prognozuje, mógłby otrzymać, gdyby władza była sprawowana przez partie opozycyjne. Na podstawie własnych rozważań dokonuje uszeregowania partii biorących udział w walce o podział mandatów w oparciu o wskazane kryterium korzyści; (2) w systemach dwupartyjnych sytuacja jest jednoznaczna — wyborca oddaje głos na partię, która według niego dostarczy mu większych korzyści; (3) w systemach wielopartyjnych wyborca w pierwszej kolejności stara się oszacować szansę

poszczególnych partii w wyborach — wówczas, jeśli preferowana przez niego partia jego zdaniem ma duże szanse na wsparcie przez większą część wyborców to oddaje na nią głos; (4) jeśli jednak prognozuje, że preferowana przez niego partia nie ma szans na uzyskanie poparcia innych obywateli zgłaszuje na inną partię, która kolejno w stworzonym przez niego rankingu uplasowała się jako przynosząca korzyści, choć nieco mniejsze niż preferowana; (5) racjonalny wyborca może — mimo oceny, że partia preferowana nie wygra rywalizacji wyborczej — oddać na nią głos. Taka decyzja jest charakterystyczna dla obywateli zorientowanych przyszłościowo, którzy chcą zwiększyć wachlarz dostępnych alternatyw w kolejnej elekcji; (6) zorientowany przyszłościowo wyborca może również wesprzeć inną partię niż preferowana bądź tę, która w jego opinii ma największe szanse. Celem tego zabiegu będzie ostrzeżenie partii rządzącej, że powinna zmienić określone kierunki prowadzonej polityki, w innym bowiem przypadku utraci swoje poparcie; (7) jeśli jednak wyborca nie ma możliwości stworzenia optymalnego rankingu rywalizujących partii wedle kryterium użyteczności, ponieważ przynajmniej jedna partia z opozycji związana jest z podmiotem zajmującym czołowe miejsce wśród preferowanych przez niego, wówczas może zrezygnować z aktywności wyborczej (jeśli platformy działania związanych ze sobą partii są różne, odmienne są cele ich aktywności politycznej) lub dokonać porównania działań i płynących z nich indywidualnych korzyści partii obecnie sprawującej władzę z jej poprzednikiem. Jeśli poprzez to porównanie pozytywnie ocenia rządzących — wspiera ich w zbliżającej się elekcji, jeśli negatywnie — głosuje przeciwko nim, jeśli ani dobrze, ani źle — wycofuje się z wyborów.

Ten element ekonomicznej teorii demokracji Downsa, który podejmuje refleksję nad procesem podejmowania decyzji wyborczych przez obywateli powszechnie znany jest również jako teoria racjonalnego wyboru. Wskazane wyżej etapy tegoż procesu ukazują, że jest to model „czysty” pod względem psychologicznym — odnosi się wyłącznie do racjonalnej analizy korzyści, które wyborca może uzyskać pod rządami danej partii. Korzyści te stają się fundamentem podejmowanej decyzji wyborczej. Anthony Downs w swoich rozważaniach często posługuje się terminem racjonalny aktor w odniesieniu do wyborcy. W prezentowanym ujęciu racjonalnym aktorem jest ten wyborca, który: (1) ma możliwość dokonania wyboru spośród wachlarza alternatyw; (2) stopniuje dostępne mu alternatywy według kryterium preferencji od najmniej pożądaných do tych, które w największej mierze są jego zdaniem korzystne; (3) ranking jego preferencji jest zmienny; (4) zawsze wybiera spośród sporządzonego rankingu ten podmiot, który zajmuje najwyższe miejsce oraz (5) w każdej sytuacji zelekniczenia się z podobnym wachlarzem alternatyw dokona tego samego wyboru (1957, 6). W tym kontekście racjonalność odnosi się do motywacji dokonywanych wyborów, a nie do ich efektów. Model ten dopuszcza zatem możliwość nieuzyskania prognozowanej przez wyborcę korzyści. Sytuacja ta nie neguje

jednak racjonalności wyborcy — racjonalnym będzie ten, podejmujący działania ukierunkowane na zniwelowanie odczuwanego błędu, który zdiagnozuje jaki to błąd, natomiast w jego odczuciu koszty jego zaprzestania będą niższe niż zyski płynące z jego naprawienia (1957, 9). Model racjonalnego wyboru generalnie podtrzymuje, że decyzja podejmowana przez wyborcę przy urnie w trakcie elekcji jest przemyślana i oparta na przeprowadzonym przez niego rachunku zysków i strat. Bilans głosowania tworzony przez obywatela Downs przedstawia w formie wzoru:

$$R = (B)(P) - C + D$$

gdzie:

- R — całkowita nagroda, jaką wyborca uzyskuje z udziału w głosowaniu;
- B — zysk, który jest wynikiem przeświadczenia, że dany kandydat, preferowany przez wyborcę wygra i przyniesie mu więcej korzyści niż ewentualna wygrana innych kandydatów;
- P — szacowane prawdopodobieństwo, że przez udział w głosowaniu uda się wywrzeć wpływ na wynik wyborów;
- C — koszt danego głosowania w zakresie m.in. czasu, pieniędzy, które uczestnik głosowania musi ponieść;
- D — osobista satysfakcja z udziału w elekcji (Riker, Ordeshook 1968; Ferejohn, Fiorina 1974).

Im wyższa szacowana nagroda generalna R , tym większe prawdopodobieństwo, że jednostka zdecyduje się na aktywność wyborczą. Racjonalny wyborca dąży zatem do maksymalizacji oczekiwanych korzyści, jakie ma mu przynieść akt głosowania.

Na bazie teorii racjonalnego wyboru Samuel Popkin, John Gorman, Charles Philips i Jeffrey Smith (1976) rozwinęli model inwestującego wyborcy (ang. *investor-model theory*). Erik Herron, Ronald Francisco oraz Hannah Britton (2009, 37—41) przedstawiają cztery jego fundamentalne cechy. Pierwsza stanowi, że wyborcy podejmują racjonalną i opartą na własnym doświadczeniu decyzję wyborczą nawet wtedy, gdy informacje, które posiadają są w części nieadekwatne bądź nieprawdziwe. W tym kontekście autorzy (Popkin, Gorman, Philips, Smith 1976) odwołują się do prac Downs'a (1957), który wskazuje, że koszt uzyskania informacji jest istotnym czynnikiem wpływającym na zachowania wyborcze. Wysoki koszt sprawia, że wyborcy są częściej niedoinformowani. Z tym stanowiskiem polemizują autorzy modelu, zwracając uwagę, że nawet jeśli koszt uzyskania informacji jest znaczący to wyborca pobiera ją na bazie codziennych doświadczeń, np. o zmianie poziomu inflacji obywatele dowiedzą się z gwałtownej zmiany cen detalicznych towarów, a o wyższej stopie bezrobocia w danym obszarze będą wnioskowali na podstawie kontaktu z osobami bezrobotnymi lub własnych trudności ze znalezieniem pracy. Właśnie w tym kontekście możemy mówić o swoistej racjonalności — wyborcy nie lekceważą

dostępnych im informacji i na tej podstawie są w stanie ocenić działalność partii politycznych (zob. Popkin, 1994; van der Brug, van der Eijik, Franklin 2007). Proces ten może implikować różnego rodzaju obiektywne błędy w decyzjach wyborcy, ale jest oparty na racjonalnych przemyśleniach, które mają na celu maksymalizację oczekiwanych korzyści. Po drugie, model inwestującego wyborcy zakłada, że wyborcy są świadomi, że głosowanie jest aktem jednostkowym, jednak ostatecznie przynosi korzyści zarówno indywidualne, jak i zagregowane. To założenie opiera się na przekonaniu, że wyborca jest inwestorem swojego głosu na rzecz szerszego dobra, tym samym w podejmowanych decyzjach odwołuje się nie tylko do indywidualnych motywacji, ale przede wszystkim do tych, które uznaje za wspólne z większą grupą wyborców. Po trzecie, wyborca-inwestor wykazuje słabsze więzi i identyfikacje partyjne, bowiem relacje wyborcze kształtowane są tutaj przez ocenę sytuacji ekonomicznej, a nie emocje czy przywiązanie. Zatem lojalność względem partii jest wrażliwa na zmiany sytuacji ekonomicznej i przesunięcia poparcia wyborczego będą swobodniej następowały w reakcji na percepcję zmian w tej płaszczyźnie. I po czwarte, na zachowania wyborcze w prezentowanym modelu wpływa jakość życia wyborcy-inwestora. W szczególności zmiany warunków życia jednostki implikują zmianę jej oczekiwań i zachowań na rynku wyborczym. Szczegółowo analizując model w odniesieniu do krajów Afryki, Herron, Francisco oraz Britton (2009, 37—41) stwierdzają, że wyborcy są podstawowym ogniwem łączącym w relacji przyczynowo-skutkowej czynniki ekonomiczne i poziom chwiejności wyborczej.

Mimo wielości odwołań w literaturze politologicznej teoria racjonalnego wyboru jest dość łatwym i obecnie powszechnym obiektem krytyki. Jej fundamentem jest podważanie realnej możliwości podjęcia racjonalnej decyzji wyborczej przez obywatela, opartej na rzetelnej i wyczerpującej analizie ogromnej ilości informacji o podmiotach i procesach rynku politycznego. Benjamin Page (1977) wskazuje również, że teoria ta równolegle przy dużej liczbie danych zakłada idealne poinformowanie wyborcy o sytuacji politycznej. W rzeczywistości równie możliwa jest sytuacja deficytu informacyjnego, który będzie zmuszał jednostkę do podjęcia decyzji w oparciu o mniejszą ilość informacji, które mogą zniekształcić kierunek alokacji głosu wyborczego. Gdy jednostka nie ma odpowiedniej ilości informacji dokonuje uzupełnienia luk informacyjnych, sięgając niejako automatycznie do dostępnych jej możliwości wspierających proces podejmowania decyzji. W procesie tym może wykorzystać heurystyki — uproszczone reguły wnioskowania, które bywają użyteczne w sytuacji niepewności, jednak nie gwarantują trafności decyzji. Pozwalają one podjąć decyzję na podstawie pewnych specyficznych treści, nie analizując drobiazgowo całego kontekstu informacyjnego. Są to więc pewne skróty poznawcze, które zapewniają jednostce możliwość optymalnie szybkiego podjęcia decyzji w warunkach małej ilości informacji (Np. Tversky, Kahneman 1974; Tyszka 1974). Teoria

racjonalnego wyboru, traktując wyborcę jako w pełni racjonalnego w procesie decydowania wyborczego, pozbawia go możliwości uruchamiania własnych stanów emocjonalnych. Wydaje się jednak niemożliwym całkowite wyłączenie warstwy emocjonalnej w decyzyjności. Emocje bowiem pełnią tutaj podwójną rolę. Po pierwsze, mogą stanowić filtr dla odbieranych bodźców. Wyborcom, którzy mają pozytywny obraz danego polityka łatwiej usprawiedliwić jego przewinienia niż tym, dla których jest on postacią negatywną, gdyż dla tych ostatnich będzie to częściej wzmocnienie ich pejoratywnej opinii. Z drugiej strony emocje również mogą być elementem wypełniającym luki informacyjne. Komunikaty medialne na temat wydarzeń politycznych, chociażby z uwagi na ograniczoność czasu antenowego, są prezentowane w sposób wyrywkowy i fragmentaryczny. Ich odbiorcy jednak, w zależności od emocji, jakie wzbudzają w nich treści, wiele kwestii potrafią uzupełnić, nie mając dodatkowej wiedzy na ten temat. Przykładowo, informację o nieobecności lubianego polityka na ważnej uroczystości potrafimy wytłumaczyć jego zaangażowaniem w pracę, z kolei osobie nielubianej z pewnością przypiszemy motywy, które wynikają z jej braku poszanowania dla innych czy nieobowiązkowości zawodowej. Norbert Schwarz oraz Gerard Clore (1983, 513—523) zwracają uwagę, że w sytuacji doświadczania przez jednostkę deficytu informacyjnego emocje spełniają funkcję dodatkowych danych. Pozytywne stany afektywne dostarczają wiedzy, że w zewnętrznym środowisku nie dzieje się nic niezgodnego z interesem i dobrym samopoczuciem jednostki. Z kolei stany negatywne sugerują, że należy podjąć jakieś działania o charakterze korekcyjnym.

Wydaje się, że pewną próbę przezwyciężenia trudności związanej z dostępem do pełnego zakresu informacji oraz umiejętności rzetelnej analizy dokonywanej każdorazowo przez jednostkę stanowi wkład socjologów w teorię racjonalnego wyboru. Socjologowie mianowicie poszerzają jej założenia o możliwość uzyskania maksymalnej użyteczności przez tzw. zrzeczenie się kontroli nad niektórymi zasobami czy procesami (Wilkin 2005, 15). W ujęciu tym zwiększenie korzyści dla danej jednostki może nastąpić poprzez zawierzenie kontroli zasobów innym osobom. Racjonalnym wyborem będzie wówczas transfer uprawnień, kiedy ten, kto kontrolę przejmuje ma lepszy dostęp do wiedzy i większe umiejętności jej wykorzystania. Fundamentalnym warunkiem dokonania takiego transferu jest zbudowanie zaufania pomiędzy stronami. W kontekście procesu podejmowania decyzji wyborczej zrzeczenie się kontroli może przebiegać w dwóch kierunkach. Pierwszym będzie zaufanie grupie społecznej, z którą jednostka się identyfikuje i która zaspokaja jej potrzebę przynależności. Jeśli grupa wyraża preferencje wobec określonego podmiotu, wówczas — mając na uwadze wspólne interesy i dzielone z daną społecznością wartości — prawdopodobnym jest, że jednostka podejmie decyzję spójną z grupową. Zrzeczenie kontroli przez obywatela może również nastąpić na rzecz mediów, które jednostka uważa za wiarygodne źródło informacji. Prezentowane wówczas w danej

stacji, prasie czy Internecie sondaże lub analizy rynku wyborczego dokonywane przez ekspertów będą generatorem decyzji wyborczej jednostki. Pytanie, które jednak należy zadać w kontekście tej refleksji brzmi, na ile zrzeczenie się kontroli jest w rzeczywistości elementem racjonalnej decyzji, a na ile wynikiem porzucenia odpowiedzialności za własny wybór, co może być konsekwencją w większej mierze czynników psychologicznych i społecznych.

John Scott (2000) projektuje trzy fundamentalne trudności w zakresie założeń teorii racjonalnego wyboru, które dotyczą obszarów: działań zbiorowych, norm społecznych oraz struktury społecznej. Po pierwsze, obywatele funkcjonują w mniejszych bądź większych grupach społecznych, a kooperacja wewnątrz nich wymaga ukierunkowania swojego zachowania w przynajmniej minimalnym stopniu altruistycznie. Podejmowanie decyzji w odwołaniu wyłącznie do indywidualnego egoizmu neguje możliwość współpracy w ramach większych struktur. Altruizm jest zazwyczaj definiowany jako zachowanie niosące określone koszty dla podejmującej je jednostki, ale jednocześnie korzystne dla innych. To kłóci się z utylitarnym charakterem podejmowania decyzji w ramach teorii racjonalnego wyboru. Druga trudność zasadza się na pytaniu, dlaczego ludzie decydują się zaakceptować i przestrzegać normy społeczne, które w rzeczywistości ograniczają ich możliwości podejmowania decyzji odwołującej się do własnego interesu? Normy społeczne ukierunkowane są na życie wspólnotowe, które eliminuje partykularne interesy na rzecz dobra wspólnego i wspólnej odpowiedzialności. Ostatni obszar dyskusji podjętej przez Scotta wyłania się z obserwacji, że teoria racjonalnego wyboru jest teorią indywidualistyczną. Tym samym nie może wyjaśniać adekwatnie zachowań w ramach złożonych struktur społecznych.

Krytyce poddawana jest nie tylko możliwość racjonalnego podjęcia decyzji, ale również idea „maksymalnej użyteczności”. Wydaje się, że sama ogólność tego założenia osłabia jego przydatność w procesie wyjaśniania zachowań wyborczych. Bez uwzględnienia dodatkowych warunków kontekstowych trudno uznać kategorycznie, że obywatele podejmują decyzje w oparciu wyłącznie o kryterium użyteczności. Gary Becker (1976; 1991; 1996) jest zdania, że fundamentalne założenia racjonalności generują wiele prognoz dotyczących zachowania człowieka, których użyteczność będzie opierała się na indywidualnych aksjomatach. Mark Blaug (1992, 232) również uważa, że sama hipoteza — bez dodatkowych założeń pomocniczych — traci swoją wartość wyjaśniającą. Maksymalizacja użyteczności jest także na tyle pojemnym pojęciem, że w rzeczywistości traci swoje zastosowanie wyłącznie dla gatunku ludzkiego. Wyniki eksperymentalnych prac nad zachowaniami szczurów i innych zwierząt dowodzą, że założenia te pozwalają równocześnie wyjaśniać zachowania innych gatunków istot żywych (Becker 1991). Gordon Tullock (1994) twierdzi, że zachowania wszystkich organizmów — od bakterii po niedźwiedzie — mogą być w ogólnym zakresie wyjaśniane przez funkcję użyteczności. W konsekwencji,

tego typu przykłady wskazują jak założenia maksymalizacji użyteczności niewiele mówią nam o specyfice ludzkiego gatunku, tym bardziej, jak znikoma może być wartość wyjaśniająca specyficzny rodzaj zachowań, jakim są zachowania wyborcze.

Część autorów odpira zarzuty kierowane w stronę teorii racjonalnego wyboru, podważając je samym charakterem teorii i celami formułowanymi przez badaczy odwołujących się do jej założeń (np. Struthers, Young 1989; Popkin 1991; Lupia, McCubbins 1997). Teoria ta ma charakter dedukcyjny, oparty na pewnym systemie kalkulacji i prognoz czynionych przez wyborcę. Wyborca traktowany jest w jej ramach w kategoriach swoistego modelu, który pozwala na zneutralizowanie oddziaływania na proces podejmowania decyzji wyborczej szeregu równoległych motywacji, mieszczących się w zakresie czynników psychologicznych, społecznych czy systemowych. Jednowymiarowe spojrzenie umożliwia zwrócenie uwagi na specyficzne uwarunkowania, które w rzeczywistości nie stanowią uniwersalnego wyjaśnienia, ale współwystępują w różnym zakresie względem pozostałych motywacji. Wychodząc naprzeciw krytyce racjonalnej jednostki, David Easton (1997, 22) docenia atut teorii, która w swoich założeniach ogniskuje uwagę na rozumnym wyborcy, dokonującym przemyślanych wyborów na rynku politycznym, którego decyzje wyborcze nie są ograniczane przez presję otoczenia, tradycje, struktury klasowe czy etniczne. Z kolei Kristen Monroe (1997, 283) zauważa, że teoria ta stanowi powrót do oświeceniowej myśli humanistycznej, która podkreślała znaczenie rozumu i ludzkiej podmiotowości w zachowaniach jednostek. Michael Ogu (2013, 94), broniąc teorii racjonalnego wyboru podkreśla jej trzy ważne cechy, które nieco usprawiedliwiają zakres podejmowanych w jej ramach analiz (1) ogólność — założenia teorii mogą być stosowane w odniesieniu do każdego uczestnika rynku politycznego; (2) modelowość — badacze ją wykorzystujący zdają sobie sprawę, że założenia teorii mają charakter izomorficzny i same z siebie nie są wyłącznie użytecznymi w praktyce podejmowania decyzji wyborczych; w modelu traktowane są jednak jako jedyne istotne motywacje, które warunkują kierunek zachowania wyborczego obywatela; (3) prognoza — założenia teorii stały się podstawą wielu modeli decyzyjnych, których nacisk kładziony był na prognozę zachowań w różnych płaszczyznach społecznych.

5.2. Głosowanie retrospektywne i prospektywne

Decyzja o podjęciu określonego zachowania wyborczego w odwołaniu do pragmatycznych motywacji obywateli pozwala na wyróżnienie dwóch fundamentalnych modeli głosowania — retrospektywnego oraz prospektywnego.

Podwaliny pod pierwsze podejście położył Valdimir Key (1966), który na kartach swojej książki wyraził przekonanie, że wyborcy, podchodząc do urn mają przemyślaną refleksję dotyczącą jakości życia w ostatnim okresie międzywyborczym. Jeśli bilans ten wypada pomyślnie są skłonni oddać głos na podmiot, który rządził w wyniku podziału mandatów po poprzednich wyborach. Jeśli jednak odczuli obniżenie jakości życia, w takim wypadku swój głos oddają na inny podmiot. Proces ten określany jest jako nagradzanie i karanie wyborcze lub jako mechanizm demokratycznej kontroli rządzących (Cwalina, Falkowski 2006, 70). Gregory Markus (1988) w głosowaniu retrospektywnym wyróżnia, wspomniane wcześniej, głosowanie oparte na portfelu (ang. *pocketbook voting*) oraz głosowanie zorientowane społecznie (ang. *sociotropic voting*). Mechanizm jest tutaj podobny. Wyborcy przypisują rządzącym odpowiedzialność — z jednej strony za ich indywidualną sytuację finansową, z drugiej, za zarządzanie gospodarką narodową. Następnie poddają ocenie — w ujęciu mikroekonomicznym — swoją sytuację finansową od ostatniego głosowania lub — w ujęciu makroekonomicznym — stan ogólnopństwowej gospodarki. Kolejno udzielają nagany lub pochwały sprawującym władzę w ostatniej kadencji. W trakcie procesu decyzyjnego mogą wystąpić niewielkie modyfikacje jego przebiegu. Przykładowo, wyborcy mogą odmienne zdefiniować kandydata politycznie odpowiedzialnego. Mogą inaczej oceniać sytuację gospodarczą przez pryzmat własnych, różnych doświadczeń czy też być mniej lub bardziej kateryczni w przypisywaniu winy (Weatherford 1978. Za: Levis-Beck, Stegmaier 2010, 121). W głosowaniu retrospektywnym zwraca się również uwagę na możliwość rozliczania rządzących w odniesieniu do innych zmiennych. Przedmiotem ocen mogą być obietnice dotyczące wprowadzenia regulacji prawnych związanych z systemem wartości: nauczaniem religii w szkołach, dopuszczalnością aborcji (Raciborski 1997; Jasiewicz 2002). Mogą również dotyczyć sposobów radzenia sobie władz w sytuacjach specyficznych, trudnych, które miały miejsce w trakcie ostatniej kadencji i wymagały natychmiastowej reakcji ze strony władz (Pieńkowski, Baryła 1999). Wówczas wyborca dokonuje oceny efektywności podjętych działań oraz ich zgodności z własnymi oczekiwaniami. Zasadność głosowania retrospektywnego obarczana jest najczęściej podstawowym zarzutem, który wiąże się z koniecznością posiadania określonych kompetencji. Wymaga ono od obywateli umiejętności wstecznej oceny efektów działań podjętych przez rządzących i podjęcia na podstawie tej refleksji decyzji, co do udzielonego poparcia w wyborach. Waldemar Wojtasik (2013A, 102—103) zwraca uwagę, że zdolność ta może cechować znacznie bardziej obywateli w dojrzałych społeczeństwach demokratycznych (szczególnie w odniesieniu do długotrwałej socjalizacji społecznej w warunkach mechanizmów rynkowych) niż w przypadku mieszkańców państw postkomunistycznych (szczególnie w pierwszym okresie transformacji systemowej).

Drugi ze wskazanych modeli — głosowanie prospektywne — ogniskuje się na planach politycznych podmiotów konkurujących o władzę. Plany te, ujawniane w trakcie kampanii wyborczej, wyzwalają wśród wyborców mechanizm oceny kierunku, zasadności i możliwości wprowadzenia ich w życie. Prospektywność odnosi się do przewidywania przyszłych zdarzeń, gdyż polityczne zapowiedzi nie zostały jeszcze spełnione (Wojtasik 2012B, 67). Wyborcy, patrząc w przyszłość dokonują indywidualnych analiz, która z rywalizujących stron przyniesie im większe korzyści (Grigsby 2011, 222). Z tego względu głosowanie to nazywane jest również egzaminem wyborczych obietnic (Nelson 2003, 120). Głosowanie prospektywne częściej przypisywane jest politycznym działaczom, aktywistom, nierzadko ideologicznie zaangażowanym w kampanię wyborczą. Są to wyborcy mający jasno sprecyzowane interesy, których rozwiązania czy ustosunkowania się poszukują w programach politycznych poszczególnych partii (Miller 2006, 249). Inne badania wskazują, że głosowanie to — w porównaniu z refleksją retrospektywną — jest częściej charakterystyczne dla wyborców lepiej wykształconych (Sniderman, Brody, Tetlock 1991).

Biorąc pod uwagę powyższe, podkreślić należy, że modele głosowania prospektywnego i retrospektywnego inaczej traktują partie nowe, opozycyjne oraz rządzące, wpływając jednocześnie na poziom chwiejności wyborczej poprzez alokację głosów w elekcji. Odczuwany stan emocjonalny wiązany przez jednostkę z poziomem sytuacji makro- i mikroekonomicznej zdecydowanie najłatwiej przypisać partiom rządzącym, które — jako dysponenci określonych środków i główni decydenci — są postrzegane przez obywateli jako odpowiedzialne za stan gospodarki. Zatem zarówno pozytywne, jak i negatywne emocje będą bezpośrednio związane z rządzącymi. Zadowolenie w tym obszarze częściej skutkuje uruchomieniem procesu nagradzania poprzez oddanie w kolejnej elekcji głosu na partię, która uważana jest za źródło polepszającej się sytuacji. Z kolei odczuwane rozgoryczenie i rozczarowanie zainicjują proces alokacji głosu wyborczego poprzez otwarcie się na nowe alternatywy polityczne. Wyborcy zatem, dokonując swoistej retrospekcji, włączają w nią przewidywania i oczekiwania, wiążące się z kolejnym okresem kadencyjnym. Uruchamiają tym samym proces głosowania prospektywnego.

Mimo powierzchownej opozycyjności obydwu wskazanych modeli: retrospektywnego i prospektywnego, wiele badań wskazuje na ich integralność w procesie podejmowania decyzji wyborczych (Zob.: Hsieh, Lacy 1998, 165—182). Analiza retrospektywna będzie czynnikiem moderującym refleksję prospektywną wyborcy. W tym kontekście wyborcy nieco inaczej będą traktowali podmioty nowe i opozycyjne względem rządzących na rynku partyjnym. Można przypuszczać, że czynnikiem istotnie wpływającym na wybór alternatywy wyborczej popartej rozczarowaniem aktywnością na rzecz rozwoju ekonomicznego państwa dotychczas rządzącej partii będzie doświadczenie w tej płaszczyźnie partii opozycyjnych, na ile te doświadczenia są wyborcy bezpośrednio dostępne.

Jeśli są one postrzegane pozytywnie, doceniane przez wyborcę, cenieni są znani ze sceny partyjnej eksperci danej partii, wówczas częściej to właśnie jedna z partii opozycyjnych zyska sympatię i głos wyborcy. Jeśli jednak poprzednie, znane wyborcy doświadczenia opozycyjnych partii zniechęcają go do ich poparcia, uznając, że nie są one konkurencyjnie znaczącym kandydatem mogącym odnieść sukces w kierunkowej polityce ekonomicznej państwa to częściej będzie się on otwierał na podmioty nowe na scenie partyjnej. Wskazane zależności prezentuje tabela 14.

Tabela 14

**Zależności między głosowaniem retrospektywnym i prospektywnym
a szansami wyborczymi nowej partii**

Głosowanie retrospektywne		Głosowanie prospektywne	
Percepcja sytuacji makro- i mikroekonomicznej w ostatniej kadencji	wybór w elekcji $t + 1$	stosunek do doświadczenia w aktywności na rzecz rozwoju makro- i mikroekonomicznego partii opozycyjnych w kadencjach $t - n$	wybór w elekcji $t + 1$
Pozytywna	partia rządząca		
Negatywna	otwarcie na alternatywy partyjne	pozytywny	partia opozycyjna
		negatywny	nowa partia

Źródło: opracowanie własne.

Rozważania retrospektywne wyborców odgrywają również znaczącą rolę w nowych demokracjach państw trzeciego świata. Demokracje te często muszą zmierzyć się z wielopłaszczyznowym kryzysem, który intensyfikuje kampanię wyborczą, ponadto wyborcy częściej borykają się z problemem niskich dochodów czy słabego poziomu edukacji. Prowadzona wokół tych trudności kampania mobilizuje wyborców, którzy dostrzegają nowe perspektywy rozwoju, będące jednocześnie swoistym lekarstwem na indywidualny impas i niesatysfakcjonującą jakość życia. Kryzys zatem będzie tym czynnikiem, który zachęci do głosowania prospektywnego jednostki mniej wyedukowane. Przyczyn tego George Marcus oraz Michael MacKuen (1993) upatrują w intensywnym niepokoju i wewnętrznych lękach tych wyborców, które sprawiają, że większą uwagę poświęcają oni samej kampanii i planom poszczególnych podmiotów partyjnych. Silniej odczuwane obawy implikują poszukiwania nowych i skutecznych sposobów ich przełamania, których wyborcy poszukują w obietnicach podmiotów wyborczych.

Badania dowodzą, że wyborcy mają tendencję do karania odmiennych ideologicznie partii poprzez przeniesienie własnego głosu w kolejnych wyborach na inny podmiot za różnie odczuwane przez nich deficyty ekonomiczne w danym państwie. Wśród najważniejszych czynników ekonomicznych od-

działających na decyzję o poparciu określonego podmiotu politycznego można wskazać poziom bezrobocia oraz inflacji. Okazuje się, że lewicowe rządy są częściej obarczane winą za wysokie bezrobocie, podczas gdy prawicowym, silniej konserwatywnym częściej przypisywana jest odpowiedzialność za wysoki poziom inflacji (Powell, Whitten 1993). Odwracając tę zależność należy zauważyć, że równocześnie wystąpienie jednego ze wskazanych czynników w krytycznej wartości będzie skłaniało do poszukiwania recepty na trudną sytuację w partiach znajdujących się w odmiennych miejscach na kontinuum lewica — prawica. Waldemar Wojtasik (2013A, 105) wyjaśnia, że w okresach wysokiego bezrobocia wyborcy częściej będą się skłaniali ku partiom lewicowym, które powszechnie uznawane są za prowadzące politykę społeczną i ukierunkowaną na poprawę stanu rynku pracy. Z kolei wysoki poziom inflacji, mający swe konsekwencje m.in. w spadku wartości oszczędności obywateli może prowadzić do zwiększenia zaufania wobec partii prawicowych, które identyfikowane są społecznie jako walczące ze wzrostem cen, kosztem nawet wzrostu bezrobocia.

Czynnikiem spajającym powyższe rozważania jest model głosowania ekonomicznego (ang. *economic voting*). Model ten łączy w sobie refleksję badacza z zakresu nauk politycznych i ekonomii, pozwalając na przenikanie aparatu metodologicznego stosowanego na gruncie ekonomii w sferę politologiczną, która boryka się z trudnościami w analizach materiałów ilościowych. Głosowanie ekonomiczne opiera się na wymianie, natomiast procesy nią rządzące przyrównywane są do tych, zachodzących na rynku komercyjnym. Dzięki takiej integracji możliwe staje się osadzenie procesów wymiany pomiędzy wyborcami a podmiotami politycznymi rywalizującymi w wyborach w ramach metodologii ekonomicznej, natomiast analiza motywów i konsekwencji tej wymiany zostaje obudowana analizą politologiczną. Zatem zadaniem ekonomii jest definiowanie interakcji na linii wyborca — partia (kandydat) poprzez formalny aparat pojęciowy, z kolei nauki polityczne obudowują go jakościową interpretacją.

W klasycznym ujęciu głosowanie ekonomiczne utożsamiane było z modelem głosowania retrospektywnego i procesem karania bądź nagradzania rządzących za postrzeganą sytuację makroekonomiczną (w państwie) i odczuwaną mikroekonomiczną (indywidualną). Sfery te, mimo definicyjnej autonomii, w procesie podejmowania decyzji wyborczej w ramach modelu ekonomicznego, przenikają się wzajemnie. Zły stan ekonomiczny w państwie przekłada się na jakość życia obywatela, tym samym bezpośrednio wiąże się z niemożnością zaspokojenia istotnych dla niego potrzeb. Rodząca się w jednostce w konsekwencji tej depriwacji frustracja i żal muszą znaleźć swe racjonalne, możliwe do przyjęcia źródła. Mechanizm, który w tym wypadku się uaktywni będzie poszukiwał tego źródła na zewnątrz celem obrony własnej osoby, swojej samooceny przed uporczywie odczuwanym rozgoryczeniem. Teoria kozła ofiarnego głosi, że gdy dana osoba nie potrafi osiągnąć pożądanego celu, rodzą się

w niej złość i frustracja. Źle się czuje, gdy coś uniemożliwia jej zdobycie tego, czego pragnie (Nelson 2003). Tym samym łatwo dostępne możliwości obarczenia odpowiedzialnością za własne rozczarowania będą częściej atakowane. Mechanizm ten będzie miał swe przełożenie na elekcyjny proces karania partii politycznych za odczuwaną depryzację ekonomiczną. Jej przełożenie systemowe z pewnością pozwoli jednostce obarczyć winą podmiot sprawujący władzę za zły stan gospodarki w państwie, który jest odczuwany indywidualnie przez jednostkę. Należy zauważyć, że głosowanie ekonomiczne ma częściej rację bytu w systemach większościowych, w których wyborcom zdecydowanie łatwiej przypisać odpowiedzialność za trudną sytuację gospodarczą określonej partii niż w przypadku szeroko zawiązywanych koalicji (Powell, Whitten 1993).

W myśl tej tezy wyborcy mają tendencję do karania bądź nagradzania poszczególnych partii za postrzeganą sytuację gospodarczą w państwie poprzez oddanie głosu wyborczego na nie lub alokację go w innym podmiocie partyjnym, będącym jego wyborczą alternatywą. Jak wskazują Raymond Duch i Randolph Stevenson (2008, 41), głosowanie ekonomiczne jest często określane jako „wszelkie zmiany poparcia partyjnego powodowane percepcją sytuacji ekonomicznej”. Do tak sformułowanej definicji Herron, Francisco oraz Britton (2009, 33–35) czynią trzy ważne, uzupełniające uwagi. Po pierwsze, według autorów, głosowanie ekonomiczne nie musi się kategorycznie łączyć z przesunięciem poparcia wyborczego w kolejnej elekcji. Jeśli decyzja o kontynuacji poparcia danej partii, mimo negatywnej oceny jej działań, jest poparta rozważaniami ekonomicznymi, wówczas takie głosowanie również możemy określić jako ekonomiczne. Po drugie, głosowanie ekonomiczne może być związane z działalnością nie tyle partii politycznych, co lidera społecznego, który ma znaczący wpływ decyzyjny na przedsięwzięcia rozwojowe w danym regionie. Jeśli rząd rozdzielą fundusze w regionach, a obywatele nie są zadowoleni z ich wykorzystania w najbliższej im okolicy, mają w takiej sytuacji wiele możliwości wyrażenia swojego wzburzenia, m.in. poprzez ukaranie partii rządzącej za niesatysfakcjonującą ich dystrybucję środków. Po trzecie, głosowanie ekonomiczne nie musi się odnosić bezpośrednio do jednostkowej oceny sytuacji ekonomicznej w państwie, ale może być oparte na oficjalnie podawanych danych w formie różnych wskaźników, czego przykładem będzie pomiar poziomu inflacji. Każdy z zarysowanych wariantów prezentuje inną motywację oddania głosu w elekcji, jednak każda z nich oparta jest na argumentacjach ekonomicznych.

Powszechnie znanym wydarzeniem, które stanowi wyraz tego modelu ekonomicznego w retrospektywnym klasycznym ujęciu były zmiany władzy w państwach w konsekwencji tzw. Wielkiego Kryzysu, który oddziaływał na społeczeństwa nie tylko w sferze gospodarczej, ale również emocjonalnej i motywacyjnej. Przełomową datą Wielkiego Kryzysu, zwanego również Wielką Depresją, był tzw. wielki czwartek 24 października 1929 roku, kiedy to na nowojorskiej giełdzie największe amerykańskie banki dokonały tzw. interwencji

giełdowej w celu ustabilizowania cen. Spadek cen spowodowany był masową wyprzedżą akcji, które równolegle pogłębiały zainicjowane spadki. Inwestorzy sprzedawali akcje w obawie przed utratą ich wartości, co doprowadziło do sytuacji, w której w panice zaczęto wyprzedawać również akcje spółek o stabilnych fundamentach. Interwencja ta chwilowo uspokoiła sytuację, aż do wtorku 29 października. Wtedy właśnie doszło do kolejnego gwałtownego, blisko trzynastoprocentowego spadku cen akcji na nowojorskiej giełdzie. Zainicjowana w Stanach Zjednoczonych depresja swoim zasięgiem szybko zarażała kolejne państwa.

Powstanie kryzysu powinno wiązać się z określoną polityką rządu, ukierunkowaną na przywrócenie rynku do równowagi. „W czasie depresji rząd powinien konsekwentnie prowadzić politykę leseferyzmu: radykalnie zredukować budżet i zachęcać do ograniczania kredytu. [...] właśnie taką politykę ekonomia nakazuje prowadzić tym, którym zależy na jak najszybszym i jak najłagodniejszym zakończeniu depresji” (Rothbart 2010, 17). Tymczasem powszechnymi metodami, które podejmowane są przez sprawujących władzę w kryzysie są (Rothbart 2010, 15—16):

1. Zapobieganie lub opóźnianie likwidacji. Pożyczanie pieniędzy niepewnym przedsiębiorstwom, zachęcanie banków do udzielania dalszych pożyczek itd.
2. Kontynuowanie inflacji. Przedłużanie inflacji prowadzi do zahamowania koniecznego spadku cen, a w konsekwencji do opóźnienia procesu dostosowawczego i wydłużenia depresji. Przedłużanie ekspansji kredytowej przekłada się na powstanie kolejnych błędnych inwestycji, które trzeba będzie zlikwidować podczas późniejszej depresji. Polityka „łatwego pieniądza” utrudnia rynkowi nieodzowne przywrócenie wyższych stóp procentowych.
3. Zawyżanie płac. Sztuczne utrzymywanie płac na wysokim poziomie w czasie depresji prowadzi do trwałego i masowego bezrobocia. Ponadto jeśli nastąpi deflacja i ceny będą spadać, to zachowanie tych samych płac w kategoriach pieniężnych musi oznaczać wzrost płac realnych. W połączeniu z malejącym popytem przedsiębiorców (na pracę) musi to doprowadzić do zwiększenia bezrobocia.
4. Zawyżanie cen. Utrzymywanie cen powyżej ich wolnorynkowego poziomu prowadzi do powstania niesprzedanych nadwyżek i hamuje proces powrotu do koniunktury.
5. Stymulowanie konsumpcji i zniechęcanie do inwestycji. Widzieliśmy, że wzrost oszczędności i spadek konsumpcji przyspiesza proces powrotu do koniunktury. Z kolei w sytuacji nazbyt dużej konsumpcji i zbyt małych oszczędności niedobór zaoszczędzonego kapitału staje się jeszcze bardziej odczuwalny. Wprowadzając „plany bonów żywnościowych” i wypłacając zasiłki, rząd zachęca do zwiększenia konsumpcji. Z kolei podwyżka podatków, zwłaszcza tych, które muszą płacić zamożni, osoby

prawne i właściciele nieruchomości, może zniechęcać ludzi do oszczędzania i inwestowania. Wzrost podatków i wydatków rządowych zawsze wpływa niekorzystnie na poziom oszczędności i inwestycji oraz pobudza konsumpcję. Dzieje się tak dlatego, że wydatki rządowe są zawsze wydatkami na konsumpcję. Z prywatnych funduszy część przeznaczana jest na oszczędności i inwestycje, natomiast fundusze rządowe są konsumowane w całości. Ilekroć zwiększa się wpływ rządu na gospodarkę, tylekroć prowadzi to do wzrostu konsumpcji, a w konsekwencji do wydłużenia się depresji.

6. **Dotowanie bezrobocia.** Dotowanie bezrobocia (w formie „ubezpieczenia” od bezrobocia, zasiłków itd.) musi doprowadzić do sytuacji, w której ludzie będą dłużej bezrobotni. W konsekwencji opóźni się proces przesuwania robotników do sektorów, w których mogliby znaleźć zatrudnienie.

Stosowanie powyższych mechanizmów nie tylko nie prowadzi do przywrócenia równowagi gospodarczej w państwie dotkniętym kryzysem, ale pogłębia jego symptomy. Ponadto należy podkreślić, że Wielki Kryzys miał charakter światowy, jednak fundamentalnym błędem były nie tylko stosowane przez poszczególne rządy metody przywracania zachwianej równowagi gospodarczej, ale przede wszystkim partykularyzm działań. „Główną cechą decyzji z dziedziny polityki gospodarczej podejmowanych w latach 1930—1931 był ich unilateralny charakter. Rządy poszczególnych państw podejmowały decyzje o zawieszeniu systemu waluty złotej czy o wprowadzeniu cel i kontyngentów (ograniczeń), nie poprzedzając ich międzynarodowymi konsultacjami czy porozumieniami. Nie uwzględniały ani reperkusji, jakie to może mieć dla innych krajów, ani możliwej reakcji tych państw. W dużej mierze było to przyczyną anarchicznego charakteru późniejszego zamętu” (Cameron, Neal 1996, 384). Sytuację zaostrzała prowadzona niejednokrotnie polityka, która stanowiła próbę wyciągnięcia danego państwa z kryzysu, przy jednoczesnym niezważaniu na konsekwencje podjętych decyzji w innych państwach. „W okresie światowego kryzysu polityka zubożenia sąsiada (ang. *beggar-the-neighbor-policy*) w sposób nieunikniony prowokowała retaliacje zagranicy i często w ostatecznym wyniku pogarszała sytuację we wszystkich krajach” (Krugman, Obstfeld 1997, 216—217). Działania te ukazywały słabą integrację międzynarodową i niewielką gotowość do wychodzenia na zewnątrz z pomocą.

Skutki Wielkiego Kryzysu dotkliwie były odczuwane przez mieszkańców zdecydowanej większości państw objętych depresją. Przykładem, który wyraźnie ukazuje przełożenie odczuwanej klęski w społeczeństwie na kategoryczną zmianę władzy w państwie są Niemcy, gdzie jednym z ważniejszych czynników torujących drogę Adolfowi Hitlerowi był właśnie Wielki Kryzys. Po pierwszej wojnie światowej Niemcy masowo zaciągali kredyty w Stanach Zjednoczonych, co sprawiło, że nowojorski krach giełdowy ogromnie odcisnął się na niemieckiej gospodarce. Upadały rodzime banki, przedsiębiorstwa, ludzie tracili pracę. Procent osób bezrobotnych powiększał się gwałtownie, jed-

nocześnie standard życia przeciętnego obywatela nieuchronnie spadał. Stopa bezrobocia rosła dramatycznie — w 1928 roku zarejestrowano 2 mln bezrobotnych Niemców, natomiast liczba ta w 1932 roku wzrosła aż do 6 mln. Gospodarka niemiecka upadała, co pociągało za sobą również niestabilność polityczną. Odczuwana bezsilność w wielu wymiarach funkcjonowania obywateli Niemiec przełożyła się na uruchomienie naturalnego mechanizmu obronnego, który pozwalał im zrzucić odpowiedzialność za dotkliwą sytuację z siebie na rządzących. Adolf Hitler — pokazując społeczeństwu „winnych” ich cierpienia — odwołał się do potrzeb ludzi, którzy byli zmęczeni zatargami politycznymi i rozpaczliwą sytuacją ekonomiczną. Widocznym skutkiem tego było zwiększenie zaufania dla Narodowosocjalistycznej Niemieckiej Partii Robotników (*Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei*, NSDAP), która za wyborczym przyzwoleniem społeczeństwa powiększyła zajmowaną ilość miejsc w Reichstagu z dwunastu w stabilnym politycznie i ekonomicznie roku 1928 do dwustu trzydziestu w lipcu 1932, w którym ludność dotkliwie odczuwała konsekwencje wielkiej depresji (Zob. Lower 2005, 305; Boyce 2009, 4). W tym krótkim okresie partia nazistowska przeobraziła się w największą siłę partyjną w Niemczech. Zauważyć należy, że poparcie dla NSDAP podążało za stanem gospodarki narodowej, bowiem już w wyborach w listopadzie 1932, w którym to okresie można było odnotować pierwsze symptomy wzrostu, partia nazistowska uzyskała jedynie 196 mandatów. Z pewnością wiele czynników złożyło się na sukces Hitlera — poczynając od jego osobowości i zdolności wpływania na ludzi aż do sytuacji międzynarodowej (Lower 2005, 309). Jednak wiele studiów dowodzi, że prawdopodobnie bez zaistniałych czynników socjoekonomicznych partia nazistowska nie byłaby tak atrakcyjną alternatywą dla dotkliwie doświadczającej kryzysu ludności niemieckiej (np. Hobsbawm 1995; Boyce 2009; Bloxham 2011).

Innym przykładem wskazującym na zasadność modelu głosowania ekonomicznego w klasycznym ujęciu retrospektywnym są analizy Herberta Kitschelta, Kirka Hawkinsa, Juana Luana, Guillermo Rosasa oraz Elizabeth Zechmeister (2010, 287—288) dwunastu demokracji Ameryki Łacińskiej. Badacze dowodzą znaczącego negatywnego związku pomiędzy głosowaniem retrospektywnym a poziomem chwiejności wyborczej w danym państwie. Słaba wydajność ekonomiczna systemu w latach 80. i 90. XX wieku przełożyła się na wyższy poziom chwiejności wyborczej. Wyborcy rezygnowali z głosowania na partie, które ich zdaniem odpowiedzialne były za regres ekonomiczny, skłaniając się w kolejnych wyborach ku dostępnym alternatywom na rynku partyjnym. Decyzja ta motywowana była ich rozczarowaniem aktywnością partii, której zawierzili głos w poprzedniej elekcji. W krajach z uporczywym niskim wzrostem ekonomicznym, wysokim bezrobociem czy poziomem inflacji wyborcy są bardziej skłonni do wyładowywania swojej frustracji na sprawujących władzę podmiotach politycznych i w większej mierze ta motywacja determinuje ich

zachowania wyborcze niż program czy ideologia danej partii politycznej (Shair-Rosenfield 2008, 8).

Założenia modelu ekonomicznego w klasycznym ujęciu retrospektywnym w praktyce trudno odnaleźć w czystym modelu. Odrzucenie władzy na podstawie refleksji negatywnie oceniającej jej dotychczasowe działania najczęściej automatycznie pociąga za sobą rozważania prospektywne w dwóch obszarach. Pierwszym będzie przewidywanie, że sprawujący władzę — z uwagi na nieakceptowane przez wyborcę kierunki podejmowanych decyzji w ostatniej kadencji — nie będą w pełni odpowiadać na potrzeby i oczekiwania obywatela oddającego głos. Stąd decyzja o zagłosowaniu na inny podmiot w elekcji będzie uwarunkowana dostępnymi wyborcy doświadczeniami, jednak równoległe doświadczenia te uruchomią rozważania prospektywne, które z dostępnego dla wyborcy wachlarza alternatyw pozwolą kategorycznie odrzucić dotychczas sprawujących władzę. Refleksję tę należy określić jako prospektywną negatywną, bowiem konsekwencją jej jest odrzucenie określonego podmiotu. Drugi obszar rozważań odnoszących się do rozstrzygnięć wyników wyborów będzie refleksją prospektywną pozytywną, bowiem zasadzał się będzie na wyborze partii bądź kandydata, co do którego wyborca prognozuje, że w najbardziej akceptowany sposób będzie sprawował władzę w kolejnej kadencji. Trudno zatem w analizie kategorycznie rozdzielić refleksję retrospektywną i prospektywną, bowiem chęć odrzucenia dotychczas sprawujących władzę na podstawie doświadczanych i obserwowanych przez wyborcę czynników ekonomicznych zawsze wiąże się z koniecznością uruchomienia refleksji prospektywnej negatywnej i pozytywnej, które pozwalają nie tylko odrzucić nieakceptowany podmiot, ale wskazać na jego miejsce nowy.

Rozwinięte modele głosowania ekonomicznego podkreślają zatem, że wskazane kierunki motywacji w procesie dokonywania wyboru politycznego opierają się na wzajemnych relacjach refleksji retrospektywnej i prospektywnej. Można wskazać jednostki o przeważającym typie motywacji jednych bądź drugich lub też takie, u których proporcja typów jest zrównoważona. Według Morrisa Fioriny (1981) to właśnie określenie natężenia poszczególnych motywacji jest fundamentalną kwestią w badaniu zachowań wyborczych. Michael Lewis-Beck oraz Mary Stegmaier (2010) zauważają, że, mając na uwadze dobro narodu wyborcy będą uruchamiali różne motywacje, co zależy po części od kontekstu politycznego. „Gdy kandydat partii sprawującej władzę legitymuje się wykazem przeszłych działań, jako że sprawował urząd przez jedną względnie dwie kadencje, opinie dotyczące przeszłości odgrywają większą rolę. Przeciwnie, jeśli przeszłe działania kandydata cechuje dwuznaczność, to głosowanie ekonomiczne staje się raczej prospektywne” (2010, 122). Różną proporcję motywacji retrospektywnych i prospektywnych można zaobserwować w dwóch fundamentalnych modelach analizowanych w odniesieniu do głosowania ekonomicznego w państwach postkomunistycznych (Tucker 2006;

Wojtasik 2013A, 103 i nast.) — konwencjonalnym, określanym również referendum oraz tranzycyjnym (przejściowym). Pierwszy ze wskazanych modeli w największym stopniu odwołuje się do motywacji retrospektywnych, które zasadzają się na ocenie efektów aktywności podmiotów sprawujących dotychczas władzę, co staje się podstawą decyzji wyborcy o kierunku alokacji głosu wyborczego. Model tranzycyjny w większej mierze koncentruje się na motywacjach prospektywnych, które w swej istocie odnoszą się do prognozowania sytuacji politycznej i gospodarczej w sytuacji uzyskania w wyniku wyborczych rozstrzygnięć władzy przez określone podmioty. Zarówno w przypadku modelu konwencjonalnego, jak i tranzycyjnego nie mówimy o jednym rodzaju motywacji, ale o ich natężeniu, które jedne z nich czynią wyraźniejszymi. Zarówno bowiem w przypadku refleksji w ramach pierwszego modelu wyborca może w proces podejmowania decyzji wyborczej włączać refleksję odwołującą się do projektowania przyszłości powyborczej, jak i w przypadku drugiego modelu może być aktywowana ocena stanu gospodarki w czasie przedwyborczym.

Model konwencjonalny ma swoje korzenie w Stanach Zjednoczonych, a jego założenia w dużej mierze zostały sformułowane w odniesieniu do doświadczeń Wielkiego Kryzysu i jego politycznych i gospodarczych konsekwencji (np. Ogburn, Coombs 1940; Rees, Kaufman, Eldersveld, Freidel 1962; Hobbsbawm 1995; Boyce 2009 Bloxham 2011). W jego ramach decyzje wyborcze obywateli motywowane są obserwowanym stanem gospodarki w okresie ostatniej kadencji sprawującego władzę rządu. W przypadku pozytywnej oceny wyborcy są skłonni ponownie obdarzyć zaufaniem dotychczasową władzę, jednak negatywna ocena jest szansą na pozyskanie poparcia przez partie opozycyjne. Model konwencjonalny jest zdecydowanie wyraźniejszy w adaptacji w amerykańskim systemie politycznym (prezydenckim) oraz tamtejszym systemie partyjnym (dwupartyjnym) z uwagi na możliwość bezpośredniego przypisania odpowiedzialności rządzącym. Trudniej tę relację wyraźnie nakreślić w systemach, gdzie odpowiedzialność polityczna za stan gospodarki nie jest bezpośrednio przypisywana konkretnym podmiotom (np. w systemach semi-prezydenckich, parlamentarno-gabinetowych, formatach wielopartyjnych systemu partyjnego).

Model tranzycyjny, bazujący w przeważającej mierze na refleksji prospektywnej, trafniej opisuje sytuację w państwach postkomunistycznych. Odwołuje się on do kryterium genetycznego, które pozwala podzielić startujące w wyborach ugrupowania na postreżimowe i antyreżimowe. Trudności wykorzystania modelu przejściowego wiążą się z cechami sytuacji politycznej i gospodarczej w analizowanych państwach, która charakteryzuje się dużą dynamiką i szerokim kontekstem czynników mogących znacząco oddziaływać na wynik wyborów. Ponadto uniwersalną analizę zakłócają również czynniki, takie jak słabe społeczne zakorzenienie partii politycznych, niestabilność instytucjonalna systemu, pojawianie się partii nieodwołujących się ani do kryteriów postreżimowych, ani

do antyreżimowych. Waldemar Wojtasik (2013A, 108) zwraca uwagę na ważne założenie modelu tranzycyjnego, którym jest posługiwanie się przez wyborców w państwach postkomunistycznych kategoriami generalnymi opisu stanu gospodarki (np. dobry i zły), a nie zmiennymi szczegółowo opisującymi ten stan (np. poziom inflacji czy bezrobocia). Według autora, pozwala to na sformułowanie hipotezy o kierunkowym wpływie sytuacji ekonomicznej na zachowania wyborcze obywateli. Według niej, określenie sytuacji gospodarczej przez większość wyborców jako dobrej pociąga za sobą większe prawdopodobieństwo poparcia partii noworeżimowych, ponieważ w świadomości społecznej funkcjonują one jako promujące zmiany transformacyjne. Z kolei konsekwencją negatywnej oceny stanu gospodarki, który będzie postrzegany jako skutek wprowadzonych reform, będzie obdarzenie zaufaniem partii postkomunistycznych, społecznie kojarzonych z bezpieczeństwem socjalnym okresu przedtransformacyjnego. Okres przedtransformacyjny bowiem w świadomości społecznej funkcjonuje jako czas, w którym rządzący nie musieli się borykać z problemami charakterystycznymi dla gospodarki wolnorynkowej. Bezrobocie miało wówczas charakter ukryty lub nierejestrowany, inflacja była powstrzymywana urzędową kontrolą cen a pracownicy nie martwili się o pewność i terminowość swoich wynagrodzeń (gdyż były to kwestie w dużej mierze niezależne od rachunku ekonomicznego).

Dwa zarysowane wyżej modele — konwencjonalny i tranzycyjny — będą prezentowały odmienny charakter i poziom chwiejności. Model konwencjonalny — odwołujący się do klasycznej ekonomicznej refleksji retrospektywnej — będzie modelem obiektywnie stabilnym w tym sensie, że jego założenia nie ulegają wyczerpaniu w czasie. Każda kolejna elekcja będzie w tym ujęciu plebiscytem poparcia dla rządzących w odwołaniu do motywacji ekonomicznych. Poziom chwiejności zatem będzie funkcją odczuwanych przez społeczeństwo zmian w płaszczyźnie ekonomicznej w państwie. Z uwagi na fakt, że zmiany na poziomie makro nie są najczęściej bezpośrednio i w krótkim czasie od ich zaistnienia zauważalne przez społeczeństwo podkreślić należy, że ocena dokonywana przez obywatela w procesie podejmowania decyzji wyborczej odwołuje się w przeważającej mierze do informacji i doświadczeń wywodzących się z dwóch obszarów. Po pierwsze, z poziomu mikro, czyli odczuwanej przez obywatela zmiany w poziomie jakości życia, gdzie istotną rolę odgrywają zarówno czynniki ekonomiczne takie jak zmiany w zarobkach czy poziom inflacji, jak i kwestie psychologiczne — presja związana z obawą o stanowisko pracy czy trudności na rynku mieszkaniowym i związane z tym trudności stabilizacji rodzinnej. W przypadku dotkliwie odczuwanego pogorszenia się warunków życia winą za ten stan zostanie obarczona urzędująca władza, a głos obywatela w zbliżających się wyborach zostanie ulokowany w innym podmiocie. Drugim źródłem motywacji retrospektywnych będą informacje ekonomiczne przedstawiane obywatelom w przekazach medialnych. Są to najczęściej treści interpretujące obiektywne czynniki ekonomiczne, takie jak poziom bezrobocia, inflacji,

zmian PKB, wysokość transferów socjalnych czy zmian indeksów giełdowych. Z uwagi na ramy interpretacyjne nadawane poszczególnym informacjom przez media przekazy te mogą zarówno intensyfikować niepokoje społeczne, jak i łagodzić obawy społeczne. W przypadku aktywowania i podsycania obaw społecznych poprzez informacje podkreślające pogorszenie stanu gospodarki w państwie z większym prawdopodobieństwem w zbliżających się wyborach zaufaniem zostaną obdarzone podmioty nowe bądź opozycyjne wobec rządzących, którym przypisywana jest odpowiedzialność za zły stan gospodarki.

Model tranzycyjny w przeciwieństwie do modelu konwencjonalnego można określić jako czasowy. W myśl jego założeń ma on swoje zastosowanie w państwach systemowo transformujących się, w których dokonują się przeobrażenia nie tylko w sferze politycznej, ale równolegle w płaszczyźnie gospodarczej. Podkreśla on rolę historycznych uwarunkowań w motywacjach wyborców, jednocześnie torując drogę refleksji prospektywnej. Model ten dotyczy zatem szczególnych warunków kontekstowych, które z założenia mają charakter przejściowy, co również wiąże się z ich dynamiką i gwałtownością. Interesujące badania Brada Epperly'ego (2011, 1—25) dowodzą słabszych związków pomiędzy motywacjami retrospektywnymi a chwiejnością wyborczą w państwach, w których możemy zastosować model tranzycyjny. Autor ten zweryfikował empirycznie (sześćdziesiąt siedem elekcji w dziewiętnastu krajach w latach 1991—2006) owe zależności w państwach postkomunistycznych Europy Wschodniej oraz byłego Związku Radzieckiego. Inspiracją dla badacza stały się refleksje nad wyższym poziomem chwiejności wyborczej w tych krajach, który stabilizuje się w miarę utrwalania wzorców demokratycznych. Jego analizy dowiodły, że wpływ ten, w porównaniu na przykład do zmiennych instytucjonalnych, jest znikomy. Brad Epperly prowadził badania w ramach dwóch modeli — zależności liniowych i krzywoliniowych. W analizie wzięto pod uwagę wskaźniki takie jak: wzrost gospodarczy, będący procentową zmianą PKB w ciągu dwunastu miesięcy przed analizowaną elekcją; inflację ważoną w miesiącu wyborów jako procentową zmianę wskaźnika cen towarów konsumpcyjnych oraz poziom bezrobocia mierzonego również w okresie ostatniego roku przed wyborami. Okazało się, że wzrost gospodarczy nie jest dobrym predyktorem głosowania ekonomicznego ani w modelu liniowym, ani w krzywoliniowym. Dla modelu liniowego w sposób ograniczony okazało się istotne jedynie bezrobocie na poziomie $p < 0,1$, podczas gdy dla krzywoliniowego inflacja na poziomie $p < 0,05$. Uzyskane wyniki wskazują, że trudno określić bezpośredni i kategoryczny związek pomiędzy zmianą gospodarczą a przesunięciem głosu wyborczego w analizowanych państwach. Na podstawie uzyskanych wyników Epperly zauważa, że w ustabilizowanych demokracjach związki pomiędzy głosowaniem retrospektywnym a chwiejnością wyborczą są silniejsze — wyborcy mają większą skłonność do karania i nagradzania rządzących za odczuwane zmiany ekonomiczne. Jednak w mniej rozwiniętych systemach partyjnych po-

budki instytucjonalne są istotniejsze dla elektoratów, które w mniejszym stopniu w głosowaniu biorą pod uwagę wskaźniki gospodarcze.

Badania dość spójnie dowodzą, że charakter przeobrażeń politycznych i gospodarczych w państwach postkomunistycznych i państwach Ameryki Łacińskiej, gdzie z powodzeniem można zastosować model tranzycyjny, generuje wyższy poziom chwiejności wyborczej. Jednak w miarę stabilizacji instytucjonalnej w tych państwach nie tylko przestają mieć rację bytu klasyczne założenia modelu tranzycyjnego, ale i zmienia się charakter wskaźnika chwiejności wyborczej. W czystym modelu tranzycyjnym, w okresie dynamicznych generalnych zmian w państwie, poziom chwiejności wyborczej będzie wysoki, bowiem odwołuje się on do katarygorycznej zmiany systemowej, której realność mobilizuje obywateli i czyni ich w skuteczny sposób odpowiedzialnymi za przyszły kształt państwa. Ocena dokonywana przez wyborców, która ma swoje odzwierciedlenie w rozstrzygnięciach wyborczych ma charakter genetyczny, ale i silnie prospektywny, ponieważ odwołuje się do czynionej prognozy sytuacji powyborczej silnie kontrastowanej z realiami przedtransformacyjnymi. Można zauważyć, że wraz ze stabilizacją polityczną, gospodarczą, instytucjonalną i społeczną model tranzycyjny przybiera więcej cech stabilniejszego modelu konwencyonalnego, w którym wskaźnik chwiejności wyborczej w większym stopniu zależy od bieżącej oceny sytuacji gospodarczej i w większym stopniu ogniskuje się na refleksji retrospektywnej niż prospektywnej. Tym samym poziom chwiejności może być równie wysoki, ale będzie on funkcją czynników o innym kierunku.

Tezę tę potwierdzają badania Wojtasika (2013, 118), które negatywnie weryfikują hipotezę o możliwości współczesnego zastosowania modelu tranzycyjnego w Polsce. Autor zauważył, że w polskich realiach wystąpiły warunki, które sprawiły, że model tranzycyjny traci rację adekwatnego dopasowania. Fundamentalne założenia modelu wskazywały na podział partii politycznych według kryterium genetycznego oraz ich zastępowalność u władzy w wyniku wyborczych rozstrzygnięć. Polityczna marginalizacja postkomunistycznego SLD oraz przesunięcie głównej osi partyjnej rywalizacji pomiędzy PO oraz PiS, jak również pojawienie się podmiotów nieodwołujących się do kluczowego kryterium genetycznego stworzyły nowe okoliczności, których klasyczny model tranzycyjny nie uwzględniał. Autor jednocześnie zaznacza, że część badaczy (Owen, Tucker 2010) próbowała adaptować model do zmienionych warunków poprzez stworzenie nowych kategorii partii politycznych czy też zmianę kontekstu retrospektywności (z bieżącej oceny sytuacji gospodarczej na porównanie z okresem komunizmu), ale próby takie należy uznać za nieskuteczne.

5.3. Wymiar krajowy a międzynarodowy głosowania ekonomicznego

Jednym z ogniw spajających gospodarki krajowe i międzynarodowe są wybory do Parlamentu Europejskiego (PE), w ramach których obywatele danego kraju wskazują swoich przedstawicieli, którzy będą reprezentowali interesy ich państwa na arenie międzynarodowej. Wybory te stały się integralnym elementem pejzażu wyborczego Europy. Faktycznie jednak mają społecznie mniejsze znaczenie niż elekcje krajowe. Ma to swoje uzasadnienie w fakcie, iż system polityczny Unii Europejskiej (UE) nie pozycjonuje jednoznacznie areny wyborczej jako najważniejszego elementu demokracji przedstawicielskiej (Wojtasik 2012B, 282). Mimo iż w świadomości społecznej mechanizm wyłaniania się przedstawicielstwa w procesie eurowyborów jest postrzegany jako podobny do tego, spotykanego na przykład w wyborach parlamentarnych, to jednak w ich wyniku (inaczej niż na poziomie narodowym) nie następuje ostateczna strukturyzacja przestrzeni rywalizacji politycznej. Wewnętrzna organizacja tej przestrzeni jest zapewniana przez rządy narodowe, delegujące swoich przedstawicieli do instytucji europejskich. Społeczna percepcja wyborów do PE nadająca im mniejszą wagę w porównaniu z elekcjami narodowymi szczebla ogólnokrajowego związana jest z sytuowaniem ich w płaszczyźnie wyborów drugorzędного znaczenia (ang. *second-order elections*). Karlheinz Reif oraz Hermann Schmitt (1980) określają tym terminem te elekcje, które — chociaż pozostają pod wpływem polityk narodowych — to jednak w rzeczywistości ich wynik nie ma istotnego wpływu na krajową politykę. Hermann Schmitt (2005, 650 i nast.) wskazuje na kilka cech wyborów do PE, które plasują je jako wybory drugiej rangi politycznej: (1) słabszy poziom partycypacji politycznej, co najprawdopodobniej wynika ze słabo zintensyfikowanych procesów mobilizacji wyborczej oraz słabszego zakresu polityzacji eurowyborów; (2) odzwierciedlenie narodowej sytuacji politycznej w procesie wyboru ponadnarodowych przedstawicieli — wyborcy często traktują eurowybory jako możliwość wyrażenia swojego niezadowolenia z polityki krajowej; (3) odmienne motywy wyborcze — z uwagi na społeczne nadawanie eurowyborom słabszej rangi oraz postrzeganie ich konsekwencji jako słabo oddziałujących na politykę krajową wyborcy rzadziej decydują się na głosowanie strategiczne na rzecz naturalnych preferencji. Może to oznaczać większe poparcie dla partii małych bądź mających mniejszą narodową siłę rywalizacyjną. Wybory do PE z uwagi na swój charakter drugorzędności wykazują kilka cech, które mają istotne znaczenie dla chwiejności wyborczej. Spójnie podkreślają one, że mimo ponadnarodowego charakteru decyzji podejmowanych w murach PE zachowania wyborcze w eurowyborach są moderowane kontekstem narodowym.

Po pierwsze, słabsze mechanizmy mobilizacyjne uruchamiane na poziomie krajowym w kampaniach wyborczych do PE będą przekładały się na nieregular-

ność wzorców zachowań wyborczych obywateli na poziomie systemowym. Wynika to z dwóch kwestii. Pierwszą jest słabsze i mniej intensywne pozycjonowanie kampanii wyborczej w mediach, które są główną platformą komunikacji z wyborcami. Za pośrednictwem środków masowego komunikowania dokonuje się m.in. krystalizacja wizerunków kandydatów oraz przedstawienie tematów kampanijnych. Media są najważniejszym nośnikiem z jednej strony przedwyborczej reklamy informacyjnej, ukierunkowanej na dostarczenie wyborcom podstawowej informacji dotyczącej wyborów (procedury głosowania, podziału mandatów, ale również zwrócenia uwagi na ich instytucjonalną rangę), z drugiej — reklamy politycznej, zachęcającej do wsparcia w wyborach konkretnych kandydatów. Drugą kwestią są odmienne strategie kandydatów podejmujących rywalizację w eurowyborach w porównaniu z tymi, stosowanymi w kampaniach narodowych. Ich odmiennność wiąże się przede wszystkim z ich mniejszą intensywnością. Juliet Lodge (1982; 1986; 1990; 1996), charakteryzując taktyki partii politycznych w eurokampaniach, zauważa, że z tego punktu widzenia są to wybory „rozczarowujące” w tym sensie, że strony nie przykładają się do działań kampanijnych i częściej bazują na społecznych opiniach, ocenach wypracowanych na szczeblu narodowym w okresie poprzedzającym elekcję. Fakt ten podkreśla tezę, że rdzeniem eurokampanii jest polityka narodowa. Czynnikiem moderującym słabszą aktywność kampanijną podmiotów rywalizujących jest z pewnością fakt sprawowania mandatu posła przez pewną część kandydatów do PE. Sprawia on, że rywalizacja ta nie jest w konsekwencji procesem zero-jedynkowym i nieuzyskanie zaufania i poparcia wyborców w elekcji ponadnarodowej nie pozbawia go sprawowanego mandatu narodowego.

Po drugie, w kampaniach wyborczych do PE są często aktywizowane ruchy szerzące i inicjujące eurosceptycyzm, które swoją działalnością mogą zniechęcać wyborców do udziału w procesie wyboru ponadnarodowych przedstawicieli. Postępujący proces poszerzania wspólnoty europejskiej spowodował równoległe uruchamianie negatywnych ocen i stanowisk względem procesu integracji. Tamás Boros i Zoltán Vasali (2013, 11) wśród najważniejszych motywów moderujących dyskusje nad eurosceptycyzmem wskazują: (1) konflikt pomiędzy tożsamością narodową a współpracą międzynarodową — eurosceptycy wnoszą, że procesy integracji europejskiej prowadzą do sytuacji, w której autonomiczne państwo ma się zrzec dotychczasowych osiągnięć w procesie wzmacniania swojej pozycji na rzecz innych państw, które będą czerpały partykularne korzyści; (2) wizerunek „karzącej Europy”, która w celu uzyskania szybkiej i skutecznej poprawy w sferze makroekonomicznej narzuca na członków wspólnoty szereg sankcji i działań oszczędnościowych, postrzeganych przez eurosceptyków jako „brukselski dyktat”; (3) charakter i jakość demokracji w UE. Współcześnie dostępne narzędzia nie zawsze pozwalają podmiotom UE chronić demokratyczne instytucje polityczne w krajach członkowskich lub radzić sobie z ich brakiem. Wynika to często z braku wspólnych standardów demokratycznych, spójnie

przyjętych we wszystkich państwach członkowskich. Może się to przekładać na trudności w utrzymaniu politycznej struktury całej grupy państw członkowskich; (4) niespełnienie oczekiwań, związanych przykładowo z planami ekspansji struktur unijnych na Europę Wschodnią. W literaturze przedmiotu odnajdujemy szereg typologii, które ukazują wielopłaszczyznowość i różne oblicza eurosceptycyzmu. Paul Taggart oraz Aleks Szczerbiak (2001) różnicują eurosceptycyzm na „twardy” (ang. *hard*) — negujący samą ideę UE oraz postulujący odrzucenie wszelkich istniejących projektów wysuniętych przez jej organy i „miękki” (ang. *soft*) — mający w dużej mierze charakter sytuacyjny, odwołujący się jedynie do pewnych obszarów aktywności struktur unijnych, które nie są akceptowane przez jednostki go podnoszące (np. wejście w strefę euro). Tamás Boros i Zoltán Vasali (2013, 10) wyróżniają (1) eurosceptycyzm osadzony społecznie — wiąże się on z charakterystykami konkretnych grup społecznych, które, poszukując źródła trudności doskwierających ich członkom, wskazują na struktury UE (np. zubożenie); (2) eurosceptycyzm oparty na uprzedzeniach — przykładowo wobec imigrantów, ras, obcych narodów; (3) eurosceptycyzm racjonalny — oparty na rzetelnej informacji na temat struktur unijnych, szerokiej wiedzy historyczno-politycznej, umiejętności wskazania wad i zalet prowadzonej na szczeblu europejskim polityki, przewidywania konsekwencji podejmowanych ponadnarodowo przedsięwzięć; (4) eurosceptycyzm normatywny — szczególny rodzaj, bowiem inicjowany w centralnych strukturach UE, które otwarcie wyrażają krytykę wobec polityk narodowych prowadzonych przez państwa członkowskie niezgodnych z wartościami postulowanymi przez władze centralne UE (np. wobec mniejszości narodowych). Charakter eurosceptycyzmu w dużej mierze osadzony jest w kulturowo-ideologicznym kontekście danego państwa, który definiuje proporcje poszczególnych jego rodzajów. Tym samym przybiera on różne nasycenie pierwiastkami racjonalności, agresywności czy ideologii. W zależności od kontekstu są również stosowane odmienne neologizmy, adekwatne do treści i formy ruchu: „Euro-obojętność” (Delmotte 2007), „Eurofobia” (Rozenberg 2007); „Eurocynizm” (Krouwel, Abst 2007), „Euro-realizm” (Neumayer 2007). Niezależnie jednak od natury eurosceptycyzmu ruchy go postulujące ukierunkowane są na mniej lub bardziej intensywną krytykę instytucji UE, która w swej istocie inicjuje procesy bojkotujące udział w eurowyborach. Różna siła i zakres oddziaływania eurosceptycznych przedsięwzięć w trakcie kampanii wyborczych będą oddziaływały na nieregularność zachowań wyborczych i intensyfikowały chwiejność wyborczą systemową.

Po trzecie, rezygnacja z głosowania strategicznego sprawia, że wyborcy częściej kierują swoje preferencje w stronę partii małych. Brak bezpośredniego przełożenia wyniku wyborów na politykę krajową powoduje, że obywatele uruchamiają model głosowania według serca i pierwszej preferencji (Markowski 2008, 31–32). W wyborach krajowych częściej uruchamiane jest głosowanie

strategiczne, które musi spełniać dwa warunki — obywatel dokonuje wyboru między podmiotami, nie kierując się swoimi bezpośrednimi „pierwszymi” preferencjami oraz jego decyzja wynika z wewnętrznego przekonania o prawdopodobieństwie zmiany wyniku wyborczego (Wiszniowski 2008, 212). Tak zarysowane motywacje determinowane są chęcią i prognozowaną możliwością wpływu na wynik wyborczy. Jednocześnie sprawiają, że wyborca, chcąc zachować możliwość oddziaływania na ostateczne rozstrzygnięcie wyborcze, rezygnuje z rzeczywistych preferencji partyjnych. Eurowybory w tym kontekście dają obywatelowi możliwość ekspresji autentycznych preferencji. Mając przekonanie o autonomii wyborów przedstawicieli ponadnarodowych względem narodowych oraz braku bezpośredniego oddziaływania wyniku elekcji do PE na politykę narodową, głosowanie to staje się impulsem dla uruchomienia „głosowania za namową serca”. Głosowanie to — oparte na trwałych motywach ideologiczno-programowego przywiązania do podmiotu partyjnego — generuje stabilność zachowania wyborczego w czasie i wpływa na mniejszą chwiejność wyborczą partyjną.

Ze względu na cechy eurowyborów możliwa jest jednak alternatywna hipoteza. Mianowicie, traktując eurowybory jako możliwość odzwierciedlenia polityki narodowej będą one bardziej podatne na zmiany nastrojów społecznych, rozumianych jako splot emocji społecznych generowanych przez sytuację społeczno-polityczną. Emocje te przyjmują kierunek ujemny w sytuacji, gdy subiektywne oczekiwania względem działań podmiotów decyzyjnych w państwie nie są spełniane oraz centralne działania uzyskują słabe społecznie noty. Nastroje te mogą być uzewnętrzniane w różny sposób — będą widoczne w spadku zaufania względem podmiotów partyjnych w badaniach opinii publicznej, w skrajnej formie mogą generować strajki i protesty. Wybory do PE — poprzez przypisywanie im rangi drugorzędności — stanowią również pole, na którym dochodzi do odzwierciedlenia społecznego niezadowolenia z rządzących. Będą one podatne na emocje intensyfikowane w społeczeństwie przez reprezentantów na poziomie narodowym. W praktyce oznacza to, że partie krajowe dzierżące władzę mają zwykle gorsze wyniki w wyborach do PE niż uzyskane na arenie rodzimej. Jest to konsekwencja strategicznego zachowania wyborców, którzy, wykorzystując możliwość realnego ukarania rządzących za nieakceptowane kierunki działalności, rezygnują z poparcia zwycięzców elekcji narodowych. Wrażliwość wyborów do PE będzie generowała większy poziom chwiejności wyborczej partyjnej, bowiem będzie ona funkcją zmieniających się nastrojów społecznych w zależności od podejmowanych w danym czasie aktywności partii na szczeblu narodowym.

Koncepcję zestawiającą czynniki generujące chwiejność wyborczą partyjną w wyborach do PE przedstawiają Clifford Carruba oraz Richard Timpone (2005, 263—266). Autorzy proponują wyjaśnienie zmian w lojalności wyborczej w odwołaniu do czterech modeli. Pierwszy z nich podkreśla percepcję euro-

wyborów jako elekcji o mniejszej istotności, co przekłada się na traktowanie ich jako swoistego referendum nad rządzącymi. W tym ujęciu wybory sześciu europejskiego umożliwiają wyborcom uaktywnienie ich rzeczywistych sympatii oraz wyrażenie niezadowolenia z polityki krajowej. Drugi zaproponowany przez autorów model odwołuje się do strategii wyborczej obywateli. Wybory, w których wyborca uznaje swój głos za mniej ważny (w kontekście dystrybucji władzy) dają mu przyzwolenie na poparcie mniejszych podmiotów, które na rodzimej scenie partyjnej nie mają szans na rzeczywisty udział we władzy. Trzeci model próbuje wyjaśnić przepływy elektoratu poprzez kryterium dywersyfikacji oczekiwań wyborcy w zakresie realizacji postulatów politycznych na różnych poziomach sprawowania władzy. Ostatni model ogniskuje się bezpośrednio na możliwościach poznawczych wyborcy — zakłada jego wysoką refleksyjność oraz ukierunkowania na cel, a nie na to, kto ten cel będzie realizował.

Większość rozważań podejmujących kwestię motywacji ekonomicznych w głosowaniu wyborczym wskazuje na bezpośrednie relacje pomiędzy percepcją kwestii ekonomicznych przez wyborcę a umiejscowieniem odpowiedzialności za nie w sprawującym władzę rządzie. Współcześnie jednak należy mieć na uwadze, że w krajowych strategiach gospodarczych znaczącą rolę odgrywa polityka UE, która w różnych zakresach kształtuje i wytycza kierunki narodowych ekonomii. W szczególności utworzenie strefy euro bezspornie zwiększa znaczenie struktur europejskich dla polityk krajowych. Podejmowanie decyzji gospodarczych staje się coraz bardziej procesem wielopoziomowym, w którym współpracować muszą ze sobą podmioty krajowe, międzynarodowe oraz transnarodowe. Trend ten można wyrazić pytaniem Marka Kaysera (2007) — Jak silnie zakorzeniona jest w państwie polityka krajowa? (*How domestic is domestic politics?*), które podkreśla coraz większą przenikalność gospodarek europejskich i coraz mniejszą autonomię narodowych. Z uwagi na rosnącą współzależność gospodarek narodowych w przestrzeni europejskiej oraz ich wzajemne przenikanie się, coraz więcej badaczy poświęca swoje rozważania badaniom wagi głosowania ekonomicznego w kontekście międzynarodowym.

Badania te nie dostarczają jednak kategoriście jednoznacznych wyników. Z jednej strony szereg rozważań wskazuje na istotną zależność między tymi zmiennymi. Przykładowo, Timothy Hellwig (2008) na podstawie przeprowadzonych przez siebie badań dowodzi, że branie pod uwagę w refleksji wyborczej procesów globalizacyjnych zmniejszało wagę głosowania ekonomicznego we Francji oraz Wielkiej Brytanii. W szeroko zakrojonych badaniach przeprowadzonych w krajach Europy Południowej (Włochy, Hiszpania, Grecja, Portugalia) Maria Costa Lobo oraz Michael Lewis-Beck (2012) postawili hipotezę, że jeśli wyborca dostrzega zależność krajowej polityki gospodarczej od polityki europejskiej, wówczas będzie mniej prawdopodobne, że winą za słaby rozwój państwa będzie obarczał rząd. Przypuszczenie to uzyskało potwierdzenie statystyczne. Osłabienie tendencji głosowania ekonomicznego w sytuacji dostrze-

gania wpływu procesów międzynarodowych na gospodarkę krajową częściowo wyjaśniają badania z 2001 roku przeprowadzone w piętnastu europejskich państwach (Christensen 2003). Dowiodły one, że blisko połowa respondentów jest zdania, że rządy krajowe nie są w stanie kontrolować procesów globalizacyjnych. Takie przekonanie bezpośrednio znosi odpowiedzialność z rządów narodowych za zły stan ekonomiczny kraju, umiejscawiając jego przyczyny na zewnątrz w trudno definiowalnym podmiocie i słabo uchwytanych procesach.

Kontrastując, Kenneth Scheve (2004) dowodzi, że większa otwartość handlowa gospodarki krajowej na sferę międzynarodową zmniejsza wahania stóp wzrostu w danym państwie. Ponadto sprawia, że wyborcy nabywają większych kompetencji do oceny polityki ekonomicznej realizowanej przez rząd narodowy. Badania zostały przeprowadzone w krajach zrzeszonych w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organization for Economic Co-operation and Development*, OECD). Diagnoza opinii w siedemnastu państwach Ameryki Łacińskiej wskazała, że nie mniej niż połowa badanych jest zdania, że za problemy gospodarcze w ich kraju przynajmniej częściowo odpowiada ich narodowy rząd (Latinobarómetro 2002), co również wskazuje na zdolność rozdziału płaszczyzny gospodarczej, za którą odpowiedzialny jest rząd od tej, która leży w gestii podmiotów pozanarodowych.

5.4. Nowa Polityka

Czynniki ekonomiczne budzą wśród badaczy motywacji wyborczych wiele kontrowersji. Ich specyfika zasadza się na dwóch kwestiach, które mają istotne znaczenie dla oddziaływania na poziom chwiejności wyborczej. Po pierwsze, gospodarka jest jednym z priorytetów niemalże każdej elekcji, bowiem jej stan najczęściej dotyka każdego obywatela i oddziałuje na jakość jego życia (Stokes 1992). Jednostka, dążąc do satysfakcjonującego poziomu życia jest wrażliwa na komunikaty wskazujące zmianę wskaźników gospodarczych lub obietnice ich poprawy, co bezpośrednio może oddziaływać na jej dobrobyt. Strukturalna chwiejność wyborcza może wynikać w tym kontekście z odmiennego wpływu czynników ekonomicznych w różnych grupach społecznych. Przykładowo, wyborcy mogą różnie interpretować podmiot odpowiedzialny za stan gospodarki, a wewnętrzna potrzeba przypisania winy za pogorszenie własnej sytuacji materialnej spowoduje, że niejako automatycznie obarczą nią podmioty najłatwiej dostępne, na przykład w zbliżającej się elekcji (np. „ukarzą” prezydenta zamiast odpowiedniego ministra). Ponadto, czynniki ekonomiczne najczęściej dotyczą społecznie określonych grup (np. zawodowych czy demograficznych), co sprawia, że pewne wskaźniki gospodarcze mogą budzić wiele emocji w pew-

nych kręgach społecznych, podczas gdy w innych zupełnie nie będą brane pod uwagę. Należy również zaznaczyć, że kwestie jakości życia i dobrobytu w nierozłączny sposób wiążą się z czynnikami psychologicznymi, które stanowią dla nich swoisty moderator. Oznacza to, że podobna sytuacja materialna dla jednych obywateli będzie wystarczająca, natomiast ten sam poziom życia będzie niesatysfakcjonujący dla innych wyborców. Percepcja ta jest funkcją m.in. doświadczenia, porównań społecznych, aspiracji, które czynią z motywacji ekonomicznych czynniki znaczące, choć mało uniwersalne w swoim oddziaływaniu.

Drugą kwestią mającą znaczenie dla związków czynników ekonomicznych z chwiejnością wyborczą jest problem relacji czasowej pomiędzy zmianami, które doprowadzają do modyfikacji wskaźników gospodarczych na poziomie państwa a momentem ich dostrzeżenia przez obywatela. Diagnoza ta może być dokonana dwukierunkowo. Po pierwsze, może ona być odebrana w formie komunikatów medialnych, których kształt i sposób skonstruowania mogą mieć wpływ na ich odbiór społeczny. Można śmiało stwierdzić, że znaczna część społeczeństwa — mając słabą wiedzę specjalistyczną w zakresie ekonomii — będzie odbierała nie tyle informacje ekonomiczne, ale ich interpretacje przedstawiane przez dziennikarzy. Tym samym, łagodne zmiany wskaźników, których wpływ strukturalny będzie znikomy mogą zostać na tyle zintensyfikowane, że komunikat ten będzie miał formę zastraszającą. Równocześnie, zmiany istotne na poziomie całego państwa mogą zostać przekazane w formie łagodnej, która bez otoczki sensacji nie zainteresuje części obywateli. Media jako źródło informacji o stanie gospodarki mogą zatem wspomagać rządzących bądź opozycję, w zależności od nadanych treściom ekonomicznym ram interpretacyjnych (Goidel, Langley 1995; Hetherington 1996). Nawet w sytuacji, gdy przekaz nie wskazuje odpowiedzialnych za zmiany, to jednak obywatele będą często sami poszukiwali winnych za zaistniały stan wśród decydentów politycznych. Należy zauważyć, że szybkość oddziaływania zmian wskaźników gospodarczych na decyzje wyborców będzie zależała w dużej mierze od mediów. Odpowiednio przekazany komunikat zadziała niemalże natychmiast, co nie musi być współmierne do czasu, w którym dokonały się rzeczywiste zmiany wskaźników. Te bowiem mogły ulec zmianom znacznie wcześniej, jednak ich strukturalny charakter nie pozwolił odczuć tych zmian obywatelom bezpośrednio.

Drugi kierunek rozpoznania zmian wskaźników gospodarczych przez obywateli będzie właśnie związany z ich diagnozą poprzez bezpośrednie odczucie zmiany jakości własnego życia. Należy jednak podkreślić, że zmiany na poziomie makro wymagają najczęściej czasu, by mieć swoje odzwierciedlenie na poziomie mikro. To opóźnienie w czasie powoduje, że odpowiedzialnością za pogorszenie się własnej sytuacji materialnej mogą być obarczane niewłaściwe podmioty. Z uwagi na pewien automatyzm przypisywania winy będą to częściej podmioty najłatwiej dostępne wyborcy, czyli te, które w okresie, w którym jednostka odczuła pogorszenie dobrobytu sprawują władzę, a nie te, które fak-

tycznie zainicjowały proces regresji na przykład w poprzedniej kadencji. Ten kierunek oddziaływania czynników ekonomicznych na decyzje wyborcze będzie zdecydowanie bardziej oddalony w czasie. Będzie również zwiększał chwiejność wyborczą poprzez trudność w realnym przypisaniu odpowiedzialności odpowiednim podmiotom.

Należy także podkreślić, że problemy związane z przypisaniem odpowiedzialności za stan gospodarki odpowiednim podmiotom będą nie tylko intensyfikowane przez odległość w czasie oddziaływania czynników ekonomicznych, ale również przez zjawisko rozproszenia odpowiedzialności. Wiele badań wskazuje, że rola głosowania ekonomicznego w podejmowaniu decyzji wyborczych wzrasta w miarę zaistnienia możliwości przypisania odpowiedzialności za sytuację gospodarczą w państwie konkretnym podmiotom politycznym. Jeśli odpowiedzialność ta ulega rozproszeniu — na przykład w sytuacji rządzącej koalicji — w takim przypadku wyborcy trudniej obarczyć winą bądź nagrodzić za stan gospodarki konkretny podmiot. Wówczas wzmocnieniu ulegają inne motywacje wyborcze, osłabiając jednocześnie czynniki ekonomiczne. Powell Bingham oraz Guy Whitten (1993) w latach 1969—1988 poddali analizie dziewiętnaście państw demokratycznych. Na podstawie uzyskanych wyników autorzy stwierdzają, że „zasady prawne, kontrola polityczna poszczególnych instytucji oraz brak jedności w ramach rządu przyczyniają się do wzmocnienia wpływu opozycji politycznej, wyborcy stają się mniej skłonni do karania rządu za złe funkcjonowanie gospodarki. Odpowiedzialność za jej funkcjonowanie będzie po prostu mniej oczywista” (1993, 393. Za: Levis-Beck, Stegmaier 2010, 117). Powell Bingham i Guy Whitten zauważają, że w tych państwach, w których linie rządowej odpowiedzialności są mało wyraźne, nie odnotowuje się znaczącego wpływu gospodarki na decyzje wyborcze obywateli, w przeciwieństwie do sytuacji, gdy linie przypisywanej odpowiedzialności są jasne.

Klasyczne i modelowe oddziaływanie czynników ekonomicznych współcześnie jest wypierane również przez założenia Nowej Polityki, które ukazują tendencję do odchodzenia od kwestii ekonomicznych na rzecz środowiskowych. Anthony Giddens (1994, 11 i nast.) zauważa, że „świat, w którym dziś żyjemy nie jest poddany rygorystycznemu panowaniu człowieka [...]. Jest niemal na odwrót, jest to świat dyslokacji i niepewności, świat „umykający”. I na przekór to, co miało stworzyć coraz większą pewność — postęp wiedzy człowieka oraz „kontrolowana interwencja” w społeczeństwo i przyrodę — przyczynia się w znaczący sposób do tej nieprzewidywalności”. Autor zjawisko to nazywa „niepewnością wytworzoną”, która zwiększa skalę ryzyka w życiu każdego człowieka i intensyfikuje niepokoje społeczne. Te niepewności są wynikiem ingerencji człowieka w świat społeczny i w przyrodę. Dodatkowo wzmacnia je: globalizacja (rozumiana jako transformacja przestrzeni i czasu), posttradycyjny porządek społeczny (rozumiany jako ład, w którym tradycja musi otworzyć się na dyskusję) oraz wzrost refleksyjności społecznej. Katarzyna Sobolewska-

Myślik (2004, 89—97) wśród podstawowych treści Nowej Polityki wymienia: (1) konflikt między wzrostem ekonomicznym a problemami ochrony środowiska; (2) podkreślanie jakości życia, obaw o środowisko, wyrażanie potrzeb samorealizacji; (3) nieufność wobec zaawansowanej technologii; (4) promowanie indywidualizmu, feminizmu, praw mniejszości i alternatywnego stylu życia; (5) wyrażanie problemów uniwersalnych; (6) poparcie wielu różnorodnych kwestii oraz (7) nieustalone lojalności partyjne.

Rozwój gospodarczy państwa jest jednym z priorytetowych celów każdej władzy. Dynamicznie rozwijająca się gospodarka, liczne inwestycje, modernizacje odbywają się jednak najczęściej kosztem zanieczyszczenia środowiska. Powszechne i coraz intensywniejsze zainteresowanie rozwojem środowiska naturalnego wzrosło wraz z osiągnięciem wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego, co przełożyło się na wzrost zamożności społeczeństw i poczucie bezpieczeństwa materialnego. Michael Redclift (1992) zauważa, że problemy środowiskowe są konsekwencją społecznych wyborów na rzecz rozwoju, a postawa ta jest tak głęboko zakorzeniona w świadomości, że ludzie postrzegają ją nie tyle jako wybór, co jako wewnętrzne potrzeby. Toteż pojawia się tutaj swoisty paradoks, który coraz częściej ma swoje odzwierciedlenie w komunikatach wyborczych. Mianowicie, z jednej strony celem władzy, jak i przedmiotem oczekiwań obywateli jest rozwój gospodarczy danego państwa, który będzie zapewniał jego mieszkańcom odpowiedni poziom szeroko rozumianego dobrobytu materialnego i konkurencyjność na rynkach międzynarodowych. Z drugiej jednak, osiągnięcie zadowalającego poziomu rozwoju gospodarczego ogniskuje uwagę obywateli na kwestiach środowiskowych, które są wyrazem poszukiwania kontaktu ze środowiskiem naturalnym oraz pewnych obaw związanych z niezwykle szybko postępującym postępem technologicznym. Rozwój często postrzegany jest jako coś naturalnego, co powinno być autonomiczną częścią aktywności każdego państwa. Równocześnie nieskażone środowisko naturalne jest przedmiotem pożądania i troski. Ten fundamentalny konflikt, którego rozwiązanie należy w percepcji obywateli do władzy stał się treścią dwóch teorii środowiskowych — *Green Political Theory*, która prezentuje działalność polityczną jako aktywne poszukiwanie równowagi ekologiczno-gospodarczej oraz *environmentalizmu*, którego głównym założeniem jest działalność na rzecz ochrony środowiska naturalnego poprzez przeciwdziałanie nadmiernemu wzrostowi tempa rozwoju gospodarczego, niosącego ze sobą liczne zagrożenia dla środowiska (Heywood 2006, 76—77).

Podstawą *Green Political Theory* (GPT) jest świadomość zagrożeń ekologicznych. Przeciwdziałanie tym zagrożeniom teoria ta ceduje na środowisko międzynarodowe. Według Roberta Goodina (1992), to właśnie struktury międzynarodowe powinny być zobligowane do redystrybucji środków na rzecz ochrony środowiska tych państw, które samodzielnie nie potrafią podjąć skutecznych działań. Założenie to jest wyrazem spojrzenia na środowisko

w kategoriach nierozzerwalnych komponentów, które sprawiają, że naruszone środowisko w jednym państwie pociąga za sobą automatycznie trudności środowiskowe w państwach sąsiednich. Stąd państwom, które odczuwają trudności środowiskowe należy pomóc w ramach relacji międzynarodowych, utrzymując, że ich problemy mogą być w niedługim czasie dzielone przez większą ilość państw. Jednocześnie należy zauważyć, że kontekst działań w ramach GPT różni się z uwagi na odmienne doświadczenia i możliwości poszczególnych państw. Obierane strategie powinny być dostosowane do danego państwa z uwagi na jego zasoby. Trudno w tym kontekście mówić o uniwersalnych strategiach — skuteczność wykorzystania przez jedno państwo może okazać się zgubna w innych. Działania ukierunkowane prośrodowiskowo ku przyszłości powinny zatem szczegółowo odnosić się do przeszłych doświadczeń i obecnej sytuacji społeczno-polityczno-gospodarczej państwa. Drugim fundamentalnym założeniem GPT jest teza, że człowiek w największej mierze troszczy się o swoją własność, stąd w ręce pojedynczych obywateli powinna być przeniesiona odpowiedzialność za ochronę środowiska. Swoista decentralizacja odpowiedzialności będzie miała dwojaką korzyść. Po pierwsze, będzie inicjowała większe zaangażowanie obywateli na rzecz działań prośrodowiskowych, bowiem będą oni postrzegali je jako troskę o własne dobro. Po drugie, w przypadku mniejszej satysfakcji ze stanu środowiska naturalnego będą oni w mniejszym zakresie przejawiali tendencję do obwiniania władz państwowych za odczuwany dyskomfort.

Enwironmentalizm najwyraźniej wyróżnia promowanie ekocentryzmu, który nadaje przyrodzie wartość nadrzędną, sprowadzając równolegle człowieka do roli drugoplanowej względem przyrody. Myśl ta niejako stanowi przeciwwagę dla antropocentrycznych ideologii (które są domeną innych koncepcji politycznych), dowodzących, że to właśnie człowiek jest kluczowym punktem świata, a środowisko naturalne jest źródłem zaspokajania jego potrzeb (Heywood 2006, 76—77). Enwironmentalizm jest koncepcją radykalną w wielu obszarach. Jako jeden z wielu wpływowych wątków teorii można wskazać hipotezę Gai. Charakteryzując ją, James Lovelock (1979) prezentuje Ziemię jako żyjący organizm, którego fundamentalnym celem jest walka o własne przetrwanie. Enwironmentalizm w wersji radykalnej głosi, że w obszarze polityki konieczna jest fundamentalna reorganizacja priorytetów partii politycznych w takim kierunku, by ochrona środowiska naturalnego była wyżej w hierarchii działań niż aktywność na rzecz interesów gatunku ludzkiego.

Adil Najam, David Runnalls oraz Mark Halle (2007) charakteryzują obszar zależności pomiędzy środowiskiem naturalnym a procesami globalizacyjnymi w trzech punktach stycznych: gospodarki, wiedzy i rządu. Autorzy podkreślają jednocześnie, że globalizacja ma wiele oblicz, jednak te trzy są najistotniejsze z punktu widzenia decydentów politycznych. Przykładowe relacje wzajemnego wpływu prezentuje tabela 15.

Tabela 15

Przykładowe zależności oddziaływania globalizacji na środowisko naturalne i środowiska naturalnego na procesy globalizacyjne w płaszczyznach: gospodarki, wiedzy i rządu

Zakres wpływu globalizacji na środowisko naturalne	Punkt styczny	Zakres wpływu środowiska naturalnego na globalizację
<p>Wzrost skali rozwoju gospodarczego i konsumpcji zwiększają zakres oddziaływań na środowisko naturalne.</p> <p>Wzrost dochodów wpływa na zwiększenie środków przeznaczanych na ochronę środowiska.</p> <p>Techniki i technologie zmieniają się w kierunku wykorzystywania większej ilości zasobów naturalnych, równocześnie jednak są mniej inwazyjne dla środowiska naturalnego.</p>	Gospodarka	<p>Niedostatek zasobów naturalnych i/lub ich bogactwo są motorem globalizacji, aktywizują siły podaży i popytu na rynkach światowych.</p> <p>Poszukiwanie tańszych metod produkcji przekłada się na obciążenie środowiska naturalnego poprzez zwiększone wykorzystywanie jego zasobów.</p>
<p>Globalne interakcje ułatwiają wymianę wiedzy i dobrych praktyk w zakresie ochrony środowiska naturalnego.</p> <p>Powstawanie międzynarodowych sieci ekologicznych oraz społecznych ruchów obywatelskich wpływają na wzrost świadomości ekologicznej społeczeństw.</p> <p>Globalizacja ułatwia rozprzestrzenianie się technologii oraz powstawanie nowych, niejednokrotnie zastępując te już istniejące ich bardziej efektywnymi, jak również ekologicznymi odpowiednikami.</p> <p>Globalizacja upowszechnia konsumpcyjny styl życia.</p>	Wiedza	<p>Miejsca pozbawione bogactw naturalnych są marginalizowane w gospodarce międzynarodowej (handel, inwestycje itp.).</p> <p>Negatywny wpływ gospodarki na środowisko naturalne może powodować tendencję do lokalizmu i preferencję niekonsumpcyjnego trybu życia.</p> <p>Zanieczyszczenie środowiska może wpływać na powstawanie alternatywnych ścieżek technologicznych, np. dematerializacji, alternatywnych źródeł energii itp., które w innej sytuacji nie zaistniałyby.</p> <p>Ochrona środowiska staje się globalną normą.</p>
<p>Procesy globalizacyjne sprawiają, że państwom coraz trudniej polegać wyłącznie na krajowych regulacjach celem zapewnienia dobrostanu swoim obywatelom w ich środowisku.</p> <p>Rośnie popyt i zapotrzebowanie na globalne regulacje, zwłaszcza takie, które pozwolą egzekwować już istniejące porozumienia i budowa na nich współpracę w celu poprawy ochrony środowiska.</p> <p>Globalizacja ułatwia zaangażowanie oraz współpracę licznych i różnorodnych podmiotów na rzecz przeciwdziałania zagrożeniom środowiska naturalnego, włączając w to przedsiębiorców oraz obywateli.</p>	Rząd	<p>Normy środowiskowe generują wzorce handlu i inwestycji na rynkach krajowych i międzynarodowych.</p> <p>Charakter wyzwań środowiskowych wymusza włączenia zarządzania ochroną środowiska w innych obszarach (np. handel, inwestycje, zdrowie, praca itp.).</p> <p>Zaangażowanie i efektywność podmiotów, zwłaszcza aktywność organizacji pozarządowych i społeczeństwa obywatelskiego — w zakresie globalnego zarządzania środowiskiem naturalnym, może stać się wzorem dla innych obszarów globalnego zarządzania.</p>

Źródło: Najam, Runnalls, Halle (2007, 8—9).

Kluczowe miejsce w powyższych teoriach zajmują zasoby środowiska naturalnego, które traktowane są w nich w kategoriach uniwersalnych wartości. Teorie te ukazują, że nauki o środowisku stały się niejako narzędziem w rękach polityków. Odwołując się w przekazach wyborczych do powszechnie pożądanых dóbr, podmioty polityczne starają się dotrzeć do wyborców z komunikatem ponadpolitycznym. Jednocześnie w jak największej mierze wyzbyć się odpowiedzialności za zanieczyszczone środowisko naturalne, którego stan nie jest w pełni zależny od zaangażowania władz. Wykorzystanie tych kwestii wiąże się z osłabieniem założeń modelu ekonomicznego — rozwój gospodarczy staje się czymś naturalnym dla działań władz, jednak troska obywateli zostaje przełożona na konsekwencje tego rozwoju i sposoby radzenia sobie z nimi władz. Konsekwencje te najwyraźniej są odczuwalne w sferze działań proekologicznych. Według Christiana Hunolda oraz Johna Dryzeka (2002) wdrożenie działań prośrodowiskowych w płaszczyznę polityczną powinno opierać się na decentralizacji działań i partycypacji społeczeństwa narodowego, kolejno stworzenia niezależnych jednak współpracujących ze sobą wspólnot. Pogląd ten uzupełnia teza Johna Barry'ego (1999), który twierdzi, że zarządzanie na rzecz środowiska naturalnego powinno mieć charakter kolektywny w tym sensie, że łączy aktywność proekologiczną z dostosowanymi do tego działaniami struktur państwowych. Znaczenie państwa w tym kontekście jest nieocenione, bowiem, na płaszczyźnie prawa powinny być inicjowane działania prośrodowiskowe w formie rozporządzeń, które będą wymuszały zaprzestanie zachowań niszczących naturalne zasoby.

Wydaje się, że z jednej strony treści wyrażane Nową Polityką są kwestiami uniwersalnymi — dotyczą każdego obywatela oraz nie mają doraźnego charakteru. W miarę rozwoju technologicznego i dojrzałości społeczeństw powinno być niejako naturalne ogniskowanie przynajmniej częściowej uwagi i wzbudzanie motywów działań, w tym wyborczych, problematyką ekologii, ochrony środowiska, samorozwoju, praw mniejszości, alternatywnych stylów życia. Są to kwestie opatrzone mniejszymi kosztami niż głosowanie ekonomiczne, bowiem kierunki społecznie pożądanых aktywności są jasno określone. Z drugiej jednak strony wydaje się, że doświadczamy swoistej mody na treści Nowej Polityki. Dotyczy ona pewnej postawy „eko”, wyrażającej się we włączaniu coraz większej ilości działań i korzystaniu z coraz liczniejszych usług i dóbr, które albo są wynikiem ekologicznej aktywności (np. przetworzone materiały), albo mają być jej wyrazem (np. segregowanie śmieci) (np. *Badania świadomości...*, 2013). W kontekście chwiejności wyborczej interesującym wydaje się postawienie dwóch pytań. Pierwsze z nich dotyczy kwestii na ile trwale w czasie będzie zainteresowanie problematyką, która jest ważnym aspektem funkcjonowania obywateli, ale wymaga stabilnego ich zaangażowania i systematycznych działań. Drugie skupia się na tym, jak będzie w dłuższej perspektywie wyglądało zestawienie przekazów dotychczas będących treścią dyskursu politycznego,

z treściami powszechnie niepostrzeganymi jako „polityczne”. Ciekawym jest, na ile partie, które będą swoje wejście na rynek polityczny budowały na bazie treści Nowej Polityki, będą utrzymywały stabilne poparcie. Jeśli rzeczywiście kwestie te mają charakter mody to można przypuszczać, że wprowadzenie ich do debaty wyborczej będzie implikowało wyższą chwiejność wyborczą zarówno systemową, jak i partyjną. Systemowa częściej będzie wynikiem mobilizacji wyborców, dla których treści te są ważne, a polityka sama w sobie nie stanowiła dotychczas przedmiotu ich zainteresowania. Partyjna z kolei będzie ukierunkowana na wyborców aktywnych, ale niezwiązanych silnymi relacjami lojalnościowymi, ideologicznymi czy programowymi z żadnym podmiotem politycznym. Są to wyborcy, którzy zostaną zaintrygowani nowymi treściami, jednak w momencie słabego sukcesu partii Nowej Polityki, bądź wprowadzenia innych treści w większym stopniu budzących ich zainteresowanie, ich głos zostanie przeniesiony.

Zakończenie

Nadrzędnym celem badawczym pracy była politologiczna analiza zjawiska chwiejności wyborczej w odniesieniu przede wszystkim do jej uwarunkowań. W toku postępowania badawczego postawiono cztery hipotezy badawcze, które stanowiły uszczegółowienie głównego pytania badawczego pracy, dotyczącego determinant chwiejności wyborczej. Hipotezy te wyznaczyły kierunek analiz. Każda z nich odnosiła się do autonomicznej grupy czynników, które poddano weryfikacji w przedmiotowym zakresie. Wszystkie hipotezy zostały zweryfikowane pozytywnie w prowadzonych badaniach.

Pierwszą grupę czynników, które były treścią pierwszej hipotezy, stanowiły determinanty systemowe. Wśród nich przede wszystkim zwrócono uwagę na reżim polityczny — jego ramy instytucjonalne, wyznaczane możliwości aktywności różnych podmiotów, relacje między nimi, jak również generowane przez nie zjawiska istotnie wpływające na chwiejność wyborczą. W dalszych rozważaniach pozytywnie zweryfikowano związki pomiędzy cechami systemu wyborczego, a chwiejnością wyborczą. Refleksję rozszerzono o efekt psychologiczny pojawiający się w sytuacji, gdy wyborca kalkuluje wynik wyborczy na podstawie cech systemu wyborczego (np. charakteru okręgów, progów wyborczych) i chcąc zagłosować na podmiot, który wygra (lub przynajmniej będzie miał szansę w partycypacji mandatowej) typuje najbardziej prawdopodobną partię. Dalszej analizie poddano instytucję przymusu wyborczego, rozumianego jako normatywny nakaz wzięcia przez obywateli udziału w wyborach demokratycznych oraz tzw. zachęty wyborcze, których celem jest systemowe oddziaływanie na zwiększenie frekwencji wyborczej. Każdy z tych mechanizmów ma w swej istocie moderować aktywność wyborczą obywateli. W grupie poddanych tym oddziaływaniom są zarówno obywatele odczuwający podmiotowość, którzy wykazują tendencję do stabilnych zachowań, ale są również ci, którzy zostają przymuszeni bądź sztucznie zachęceni, przy czym brak rzeczywistych związków lojalnościowych z partiami będzie implikował pewną incydentalność ich preferencji. Wśród innych czynników podjęto analizę

związków pomiędzy stopniem fragmentaryzacji systemu partyjnego a chwiejnością wyborczą. Wiele badań potwierdziło tezę, że fragmentaryzacja sceny partyjnej ma istotne przełożenie na mniejszą stabilność zachowań wyborczych w czasie. Przyczyn tego związku upatrywano m.in. w procesie przekładania różnorodnej oferty wyborczej na trudności w wykrystalizowaniu się stabilnych związków pomiędzy wyborcami a partiami politycznymi. Wśród systemowych determinant istotnym okazało się pojawienie nowych partii na scenie partyjnej. Aktywność w wyborach podmiotów, które dotychczas nie współtworzyły systemu partyjnego, a poprzez elekcję aspirują do członkostwa i działań w jego ramach może mieć wpływ na chwiejność wyborczą zarówno systemową, gdy nowy podmiot swym przekazem trafi do grup, które dotychczas nie odnajdywały satysfakcjonującego ich reprezentanta na scenie partyjnej i decydowały się na bierność, jak i partyjną, gdy podmiot ten odbierze głosy wyborcze oddawane w poprzedniej elekcji na inne partie. Badania potwierdzają, że polaryzacja polityczna może istotnie moderować poziom chwiejności wyborczej. Wzrost dystansów ideologicznych pomiędzy partiami w danym systemie partyjnym będzie zmniejszał chwiejność wyborczą. Tezę tę wspierało założenie, że wyborcy są skłonni oddawać swój głos na tę partię, która jest im najbliższa — w największym stopniu odzwierciedla ich postawy, wartości, przekonania. Kolejno podjęto analizę sytuacji, kiedy podmiot traci status partii politycznej bądź rezygnuje z udziału w zbliżającej się elekcji. Wówczas wyborcy, którzy dotychczas wspierali tę partię w wyborach muszą zdecydować o swoim zachowaniu elekcyjnym. Będzie to sytuacja specyficzna, bowiem każda decyzja generuje specyficzny rodzaj chwiejności, mianowicie chwiejność wymuszoną. Proces weryfikacji pierwszej hipotezy kończy poszukiwanie związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy manipulacjami wyborczymi a chwiejnością wyborczą. Przedmiotem rozważań były manipulacje związane z zasadami głosowania wyborczego w państwach demokratycznych. Takie, które w zakresie ustanowionego prawa mogą sprawiać, że szanse na wygrana kandydujących podmiotów są różne. Poddając analizie różne rodzaje manipulacji przedstawiono ich odmienne oddziaływanie na poziom chwiejności wyborczej.

Druga hipoteza badawcza podejmowała analizę uwarunkowań społecznych. W procesie jej weryfikacji szerokie odniesienia poczyniono względem podziałów socjopolitycznych (ang. *cleavages*), których istotą jest oddziaływanie spójnych struktur społecznych na zachowania wyborcze przynależnych do nich jednostek. Jak wykazuje wiele badań, z punktu widzenia społeczno-strukturalnego, trwałe podziały socjopolityczne wpływają na większą stabilność zachowań wyborczych w czasie. To właśnie przynależność grupowa oraz generowane przez wspólnotę spójne interesy są głównym odniesieniem świadomościowym wyborcy, przez co determinują prezentowane przez niego postawy i zachowania. Integralnym ich elementem jest zatem grupa spo-

łeczna i relacje, które łączą jej członków. Kryterium to, celem podkreślenia, potraktowano autonomicznie wobec podziałów socjopolitycznych. Jak dowiedziono, grupa społeczna nie generuje jednoznacznych kierunków oddziaływań na poziom chwiejności wyborczej. Przynależność może implikować zarówno większą stabilność zachowań swoich członków wówczas, gdy jest ona spajana jasnymi kryteriami, których ilość jest niewielka, natomiast są one na tyle istotne, że na ich bazie będą formułowane trwałe oczekiwania względem partii politycznych. Może również powodować wzrost chwiejności wyborczej, gdy grupa jest spójna, jednak zakres problemów, które są dla niej ważne dynamicznie się zmieniają, odwołują się do różnych kontekstów, trudno je jednoznacznie zdefiniować i trwale osadzić w czasie. Kolejno wśród uwarunkowań społecznych podjęto rozważania nad profrekwencyjnymi działaniami społecznymi, które, jak ukazano, mają na celu mobilizację wyborczą obywateli. Zainteresowanie ich udziałem w zbliżającej się elekcji może znacząco wpływać na poziom, przede wszystkim, systemowej chwiejności wyborczej. Jest bowiem najczęściej ukierunkowane na aktywizację konkretnych grup docelowych, które, jak wskazują poprzedzające kampanię analizy, nie prezentują istotnego zainteresowania wyborami i — jak można przypuszczać — bez działań profrekwencyjnych zrezygnowałyby z przysługującego im czynnego prawa wyborczego. W okresie przedwyborczym obywatele są również odbiorcami prezentowanych przez różne podmioty i na różnych etapach kampanii sondaży przedwyborczych, które w oparty na mniej lub bardziej rzetelnych badaniach sposób odzwierciedlają hipotetyczne przewidywania co do zachowań wyborczych w zbliżającej się elekcji, kontekstem analiz czyniąc najczęściej przedwyborczy stan sceny partyjnej, czyli tej ukształtowanej w wyniku poprzednich wyborów. Percepcja chwiejności wyborczej przez potencjalnych wyborców, która jest prezentowana za pośrednictwem sondaży wyborczych będzie zwrotnie dokonywała przesunięć poparcia wyborczego w różnych możliwych kierunkach, wywołując m.in. efekty: łączenia się ze zwycięzcą, kuli śnieżnej (ang. *bandwagon effect*), łączenia się z ofiarą czy spirali milczenia. W dalszej kolejności weryfikowano związki przyczynowo-skutkowe pomiędzy zjawiskiem demokracji 2.0 a chwiejnością wyborczą. Dowiedziono, że poszerzenie możliwości zaangażowania politycznego obywateli poprzez dostępne narzędzia internetowe, zainteresowanie ich informacją polityczną oraz włączenie w proces komunikowania politycznego będzie istotnym czynnikiem wpływającym na chwiejność wyborczą zarówno w aspekcie mobilizacyjnym, jak i demobilizacyjnym. Ważnym czynnikiem wśród uwarunkowań społecznych chwiejności wyborczej okazała się również postrzegana społecznie siła przywódcy politycznego danej partii bądź też polityka, który z uwagi na specyficzne charakterystyki staje się społeczną wizytówką partii. Analizę podjęto w odniesieniu do stylów sprawowania władzy, charyzmy, procesów personalizacji. Proces weryfikacji hipotezy drugiej został ukończony poprzez

analizę relacji pomiędzy wiekiem wyborców a ich tendencją do zmian decyzji wyborczych w czasie.

Trzecia hipoteza w swym przedmiocie podejmowała analizę czynników psychologicznych. Analizy pozytywnie zweryfikowały rolę wartości (w tym religijnych) wśród determinantów chwiejności wyborczej. Wartości są względnie trwałym elementem tożsamości jednostki. Tożsamość osobista oraz społeczna zwracają jednostkę ku grupom społecznym, które wchodzą w wyborczą interakcję z partiami, ukierunkowaną na zaspokajanie interesów i potrzeb grupowych. Stabilność w czasie budowanych relacji na linii grupa — partia może mieć swoje odzwierciedlenie w niskim poziomie chwiejności wyborczej. Kolejno podjęto rozważania nad źródłami chwiejności wyborczej w poziomie rozwoju kompetencji obywatelskich i obywatelskich kompetencji politycznych. Związków tych poszukiwano w przypadku kompetencji obywatelskich w odniesieniu grupowym świadomości wyborcy, natomiast w przypadku politycznych kompetencji obywatelskich w wymiarach podmiotowości politycznej jednostki. Dalsze analizy ukazały znaczącą rolę kontraktu psychologicznego wśród uwarunkowań chwiejności wyborczej. Zarówno naruszenie kontraktu psychologicznego, jak i jego pełne złamanie mają widoczne skutki dla większej chwiejności zachowań wyborczych. W procesie weryfikacji hipotezy trzeciej zwrócono również uwagę na identyfikację partyjną. Jest ona najczęściej i najpowszechniej wskazywanym źródłem wysokiej chwiejności wyborczej i przez wielu badaczy zanik więzi łączących wyborców z partiami stał się głównym motywem podjęcia badań nad zjawiskiem chwiejności wyborczej. Istotność identyfikacji partyjnej dla stabilności wyborczej podkreślono analizami nad tzw. wyborcami niezależnymi (ang. *independent voters*). Są to wyborcy, którzy najczęściej aktywnie uczestniczą w elekcjach, jednak nie wykazują przywiązania do żadnego podmiotu partyjnego, nie odczuwają lojalności względem partii politycznej czy tacy, którzy sami deklarują się jako wyborcy niezależni. Następnie dowiedziono, że wykorzystanie koncepcji marki w odniesieniu do partii politycznych i ich związków z wyborcami może mieć istotną rolę w wyjaśnianiu wysokiej i niskiej chwiejności. Partie o silnych markach doświadczają większej stabilności swojego elektoratu, z kolei wyborcy podmiotów, którym nie udaje się wytworzyć silnej marki wykazują mniejszą lojalność względem nich i częściej zmieniają swoje preferencje wyborcze z elekcji na elekcję. W dalszej analizie dokonano pozytywnej weryfikacji związków pomiędzy jednostkową niepewnością wyborczych rozstrzygnięć, jakie dokonują się w konsekwencji procesu wyborczego, odczuwaną przez potencjalnych wyborców a chwiejnością wyborczą. Rozważania poszerzono o prognozowane różnice w odczuwanej niepewności wyborczych rozstrzygnięć w różnych reżimach politycznych. W rozdziale podejmującym analizę uwarunkowań psychologicznych, jako ostatnie odniesienie poczyniono odwołania do negatywnej kampanii wyborczej,

opierając się na tezie, że ton kampanii modyfikuje zachowania wyborcze. Ważnym elementem podjętych rozważań są emocje, które postrzegane są jako jeden z fundamentalnych determinantów decyzji wyborczych. Jednak na podstawie przytoczonych badań trudno jednoznacznie określić kierunek tego związku (mobilizacyjny vs. demobilizacyjny). Z uwagi jednak na pewną nieregularność czasową tego typu kampanii, można przypuszczać, że będzie ona zwiększała chwiejność wyborczą.

Przedmiotem czwartej hipotezy były determinanty ekonomiczne. Punktem wyjścia procesu jej weryfikacji było założenie, że przenikanie się sfery ekonomii oraz polityki w przedmiocie prowadzonej na łamach książki refleksji może dokonywać się na dwóch płaszczyznach. Pierwszą z nich jest możliwość wykorzystania narzędzi i założeń metodologicznych stosowanych w ekonomii w analizie zachowań politycznych jednostek. Założeniem wyjściowym była teza, że człowiek jest z natury jednostką racjonalną, a swoje działania ukierunkowuje na indywidualny szeroko rozumiany zysk. Druga płaszczyzna przenikania się sfery ekonomii i polityki zasadza się na roli czynników ekonomicznych w procesie podejmowania decyzji wyborczej. Ma to wyraźny akcent przede wszystkim w dwóch obszarach: (1) identyfikowania określonych podmiotów partyjnych biorących udział w rywalizacji politycznej z określonymi stanowiskami w sferze ekonomii oraz (2) indywidualnego łączenia sfery ekonomicznej w państwie z jakością życia jednostki. W wyznaczonych ramach interakcji pomiędzy sferami ekonomii a polityki zweryfikowano pozytywnie uwarunkowania ekonomiczne chwiejności wyborczej, wykorzystując następujące teorie: teorię racjonalnego wyboru, teorię wyboru publicznego, ekonomię konstytucyjną, ekonomiczną teorię demokracji, model inwestującego wyborcy, głosowanie retro- i prospektywne. Analizy uzupełniono próbą odnalezienia mechanizmów głosowania ekonomicznego w wyborach europejskich. Rozważania te wynikają z tezy, że jednym z ogniw spajających gospodarki krajowe i międzynarodowe są wybory do Parlamentu Europejskiego, w ramach których obywatele danego kraju wskazują swoich przedstawicieli, którzy będą reprezentowali interesy ich państwa na arenie międzynarodowej. Jako uzupełnienie refleksji przedstawiono założenia Nowej Polityki, która współcześnie wypiera klasyczne i modelowe oddziaływanie czynników ekonomicznych, a jej wyrazem jest tendencja do porzucania przez podmioty polityczne kwestii ekonomicznych na rzecz środowiskowych.

Wskazane grupy uwarunkowań nie stanowią odrębnych autonomicznych zbiorów, ale wzajemnie na siebie oddziałują, wchodząc w rozmaite relacje. Co więcej, intensywność oddziaływania określonych grup uwarunkowań stanowi fundament dla rozwoju kolejnych, zatem związki te mają charakter nie tylko luźnych interakcji, ale również przyczynowo-skutkowy. Weryfikacja tej tezy jest trudna w analizie empirycznej, bowiem punktem wyjścia niemalże wszystkich badań są modele kładące nacisk na jeden rodzaj zmiennych, przy

Tabela 16

Ważniejsze badania nad uwarunkowaniami chwiejności wyborczej

Rodzaj uwarunkowań	Ważniejsze badania
Systemowe	Stefano Bartolini, Peter Mair (1990); Michael Gallagher, Michael Laver, Peter Mair (1995); Kenneth M. Roberts, Erik Wibbels (1999); Mark J. Payne, Daniel G. Zovatto, Fernando C. Florez, Andres A. Zavala (2002); Allan Sikk (2005); Margit Tavits (2008); Brad Epperly (2011); Yves Dejaeghere, Ruth Dassonneville (2012).
Społeczne	Russell J. Dalton (1996); Jóhanna K. Birnir (2001); Oddbjørn Knutsen (2004); Raúl Madrid (2005); Michael Gallagher, Michael Laver, Peter Mair (2006); Jóhanna K. Birnir (2007); Ian Watson (2008); Karen E. Ferree (2010); Ron Brooker (2011); Ruth Dassonneville (2011); Aaron Martin (2012); Hila Federer-Shtayer (2012); Alejandro Moreno (2013).
Psychologiczne	Germain Kreweras (1965); Ronald Inglehart (1977); Russell J. Dalton (1990, 1996); Richard Rose, William Mishler (1998); André Blais, Elizabeth Gidengil, Richard Nadeau, Neil Nevitte (2001); Romain Lachat (2004); Thomas Saalfeld (2005); Fabiano Santos, Marco G. Vilarouca (2008); Frances Millard (2009).
Ekonomiczne	Erica S. Herron, Ronald A. Francisco, Hannah E. Britton (2009); Herbert Kitschelt, Kirk A. Hawkins, Juan P. Luan, Guillermo Rosas, Elizabeth J. Zechmeister (2010); Brad Epperly (2011).

Źródło: opracowanie własne.

zneutralizowaniu oddziaływania pozostałych. Dlatego właśnie poszukiwania te ujęto w formie otwartych pytań badawczych, traktując te obszary eksploracyjnie. Trudno formować kategoryczne wnioski w tym zakresie, stąd autorka przedstawi je w formie otwartej na dyskusję refleksji, opartej na rozważaniach przedstawionych w kluczowych rozdziałach książki. Mając na uwadze charakter genetyczny różnych grup uwarunkowań oraz zbadany przez wielu autorów zakres oddziaływania w modelach jednoczynnikowych zarysowano potencjalne możliwości wzajemnych relacji. Stanowią one próbę odpowiedzi na postawione pytania badawcze: Jakie są relacje pomiędzy wskazanymi grupami czynników? oraz Jaka jest ich istotność dla poziomu chwiejności wyborczej?

Fundamentalną grupą uwarunkowań są determinanty psychologiczne. Przedstawiają one wyborcę jako jednostkę o określonej strukturze psychologicznej, na którą składają się jego cechy osobowościowe, potrzeby, wartości, postawy, oczekiwania, priorytety itp. Część z tych zmiennych (np. dyspozycje psychologiczne) ma charakter wrodzony, część (np. wartości) kształtowana jest we wczesnych latach życia jednostki bądź w okresie adolescencji. W momencie świadomego osadzania się w strukturze społecznej poprzez budowanie więzi z określonymi grupami, znaczna część zmiennych psychologicznych jest już ukształtowana i stanowi moderatory w poszukiwaniu satysfakcjonującej dla jednostki grupy. Grupa ta w zakresie swojego ideologicznego fundamentu oraz podejmowanych aktywności będzie kompatybilna względem psychologicznej

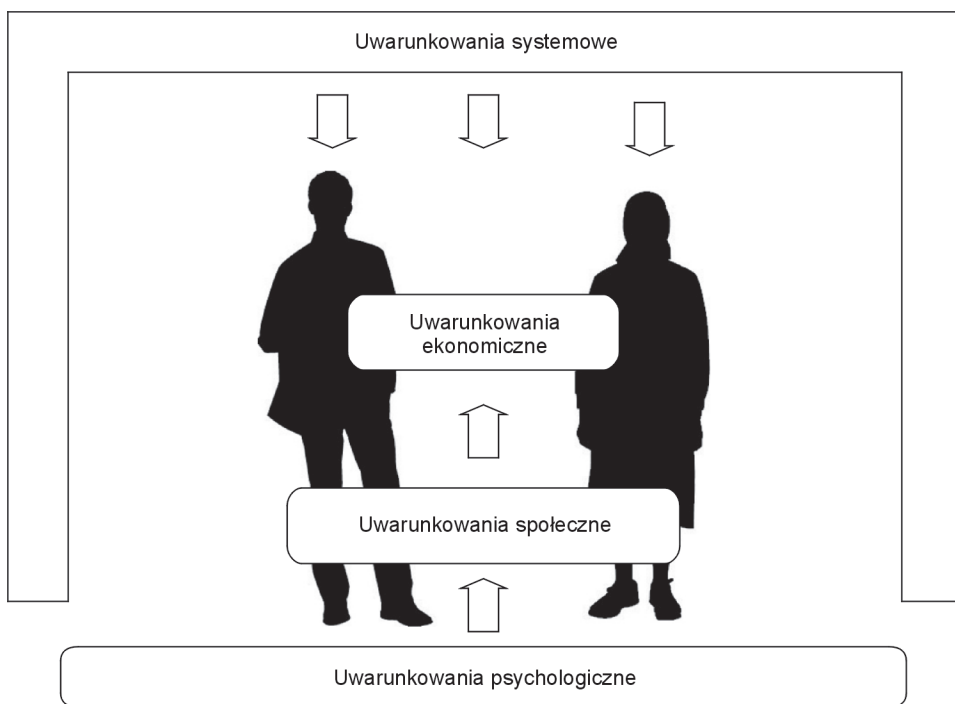
struktury jednostki. Przykładowo, jednostki, które przyjmują katolicki system wartości będą poszukiwały grupy, która go podziela i realizuje w swoich działaniach (np. uczestnictwo w praktykach religijnych, zachowania zgodne z dekalogiem, kreowanie wydarzeń ukierunkowanych na szerzenie przyjętego systemu wartości). Warto zaznaczyć, że o ile więzi z grupami, do których jednostka przynależy na wcześniejszym etapie życia mogą być mniej stabilne z uwagi na proces kształtowania się poczucia tożsamości i krystalizowania wielu elementów struktury psychologicznej jednostki, to jednak w miarę jej stabilizacji nawiązywane więzi będą trwalsze. Jeśli to grupa wyznacza wzorce aktywności wyborczej to w miarę czasu będą one bardziej stabilne, natomiast chwiejność wyborcza będzie częściej domeną ludzi młodszych.

Aktywizacja uwarunkowań ekonomicznych następuje na bazie psychologicznej i społecznej. Uwarunkowania ekonomiczne dotyczą przede wszystkim dwóch płaszczyzn: (1) racjonalności decyzji wyborczych, oraz (2) włączania w proces podejmowania decyzji informacji o stanie gospodarki państwowej. Pierwszy obszar związany jest ze szczególną ekonomizacją procesu decyzyjnego w płaszczyźnie zachowań wyborczych. Ekonomizacja jest synonimem racjonalizacji, która wyznacza kierunek i treść tychże zachowań. Najogólniej rzecz ujmując, istotą racjonalizacji jest podejmowanie decyzji przynoszącej maksymalne korzyści. Wyborca, dokonując rachunku zysków i strat, wybiera tę alternatywę, która w jego opinii przyniesie mu najwięcej profitów. Dość spójnie przyjmuje się, że decyzje na bazie racjonalnego wyboru są pozbawione elementów psychologicznych i społecznych. Wydaje się jednak to zbyt daleko idącym uproszczeniem. Po pierwsze, jednostka musi posiadać pewne zasoby, które umożliwiają jej podjęcie decyzji wyborczej pozostającej w ramach racjonalnych, co oznacza, że musi posiadać kompetencje, dzięki którym z wachlarza dostępnych alternatyw będzie potrafiła wskazać ten podmiot, który przyniesie jej najwięcej korzyści. Wymaga to dogłębnej analizy, zdolności dedukcyjnych, szerokiej wiedzy, umiejętności dostrzegania związków przyczynowo-skutkowych itp. Po drugie, wybranie najkorzystniejszej alternatywy wymaga odniesienia jej do pewnych kryteriów. Kryteria te wyznaczane są przez uwarunkowania psychologiczne (np. własne potrzeby) i społeczne (np. interesy grupowe). Drugi obszar uwarunkowań ekonomicznych, w ramach którego jednostka bierze pod uwagę sytuację gospodarczą w państwie, nierozłącznie związany jest z indywidualną jakością życia. Zmienna ta z kolei zawiera w sobie wyraźne elementy zarówno psychologiczne, zasadzające się na emocjach, odczuciach, oczekiwaniach, dążeniach wyborcy, jak i społeczne, związane ze społecznym punktem odniesienia (np. porównania społeczne). Trudno zatem mówić o zupełnej autonomii uwarunkowań ekonomicznych. Mimo przewagi kategoriicznych przekonań badaczy, są one ściśle osadzone na bazie psychologicznej i społecznej.

Uwarunkowania systemowe należą do grupy szczególnych determinantów. O ile determinanty psychologiczne, społeczne, ekonomiczne są w największej

mierze zależne od wyborcy, to determinanty systemowe stanowią niejako zewnętrzny system oddziaływania. Moderują one jednostkowe zachowania, jednak ich źródłem nie jest bezpośrednio wyborca. Można wskazać trzy ich generalne źródła. Po pierwsze, będą one ustanawiane przez instytucje do tego powołane, regulowane ustawami i odpowiednimi dokumentami, np. obowiązujący przymus wyborczy. Po drugie, są to konsekwencje regulacji ustawowych, np. stabilna liczba partii w systemie partyjnym, którą generują bariery wejścia na rynek nowych podmiotów. Po trzecie, obywatele sami mogą w określonym zakresie wpływać na decyzje prowadzące do pewnych rozwiązań systemowych, np. poprzez instytucję referendum. Niezależnie jednak od źródła pojedynczy obywatel ma niewielki wpływ na ustalone systemowe rozstrzygnięcia. Dysponuje jednocześnie możliwością podjęcia decyzji wyborczej w ich ramach, przy czym liczba dostępnych alternatyw jest moderowana zewnętrznie.

Rozwój poszczególnych grup uwarunkowań dokonuje się zatem na bazie fundamentu psychologicznego i w ramach oddziaływań systemowych. Wzajemne relacje pomiędzy analizowanymi grupami determinantów chwiejności wyborczej prezentuje rysunek 4.



Rysunek 4. Relacje pomiędzy grupami uwarunkowań chwiejności wyborczej: psychologicznymi, społecznymi, ekonomicznymi oraz systemowymi

Źródło: opracowanie własne.

W procesie projektowania procesu badawczego postawiono również pytanie o stabilność w czasie poszczególnych grup uwarunkowań oraz możliwości zewnętrznych oddziaływań na nie. Jak zaznaczono, zmienne psychologiczne stanowią względnie trwałe elementy struktury psychicznej człowieka. Podlegają one względnej stabilizacji we wczesnych latach życia jednostki oraz w okresie adolescencji. Przykładowo, jednostkom odczuwającym wsparcie rodziców, poczucie bezpieczeństwa i stosownej kontroli, mającym odpowiednie pole do poszukiwania własnych granic i ekspresji swojej osoby zdecydowanie łatwiej przyjmować perspektywę innych ludzi, myśleć pozytywnie o sobie samym, przestrzegać wyznaczonych zasad, konstruktywnie rozwiązywać konflikty interpersonalne (Rubin, Malti, McDonald 2012, 195). Budowanie pozytywnych relacji z rodzicami daje sposobność uczenia się własnych reakcji (również ich powściągliwości), stabilizowania w sobie emocji czy rozbudzania otwartości i ciekawości świata zewnętrznego. Na tej bazie zdecydowanie łatwiej wchodzić w późniejszym okresie w relacje grupowe i przyjmować zasady w nich panujące. W tym wczesnym okresie rozwija się również kompetencja, która jest niezwykle ważna w procesie identyfikacji politycznej oraz w podejmowaniu decyzji wyborczych. Chodzi mianowicie o orientację moralną, odnoszącą się do rozumienia zasad moralności i ich przestrzegania. Rozumowanie moralne jest wskazywane jako jedna z dziedzin wiedzy, które krystalizują się we wczesnym rozwoju społecznym w modelu specjalizacji społeczno-poznawczej (ang. *social-cognitive domain model*) (Turiel, Killen, Helwig 1987, 155—243; Tisak 1995, 95—130). Model ten precyzuje, że na konceptualizację świata u dzieci składają się trzy ustrukturyzowane dziedziny lub podsystemy: (1) konwencje społeczne (tradycje, zwyczaje, rytuały; akty poddające się zmianie i nieulegające generalizacji); (2) moralność (uczciwość, prawa i równe traktowanie; akty niepoddające się zmianie i ulegające generalizacji) oraz (3) czynniki psychologiczne (autonomia, indywidualne cele i osobiste uprawnienia; akty wynikające z własnego wyboru) (Sears, Levy 2008, 60).

Wobec dwóch założeń — względnej stabilności uwarunkowań psychologicznych oraz ich roli jako fundamentu dla rozwoju kolejnych grup determinantów — próby modyfikacji tego typu motywacji będą napotykały spore trudności. Problemy te będą wynikały przede wszystkim z głębokich racjonalizacji w obronie ukształtowanej struktury psychicznej człowieka — jego systemu wartości, potrzeb, oczekiwań, priorytetów itp. W procesie jej ochrony jednostki skłonne są do uruchamiania szeregu nawykowych i często nieuświadomianych mechanizmów obronnych, które będą odrzucały treści niezgodne z ich ukształtowaną strukturą, co determinuje względną stabilność w czasie tej grupy czynników.

Uwarunkowania psychologiczne wyznaczają cele i formy partycypacji społecznej oraz warunkują reakcje na społeczne wpływy. Kształtowanie się zmiennych psychologicznych odbywa się w dużej mierze w procesie odwołań

do struktury społecznej, która zwrotnie może wpływać na konstrukcję psychologiczną, jednak nie modyfikując jej kategorycznie, ale zmieniając punkty ciężkości. Przykładowo, na określonych etapach życia jednostka będzie uaktywniała pewne potrzeby jako ważniejsze niż pozostałe (np. potrzeba stabilizacji społecznej na rynku pracy czy mieszkaniowym w sytuacji założenia rodziny). Tym samym będzie ona modyfikowała percepcję komunikatów wyborczych, bowiem inne ich aspekty będą dla wyborcy ważniejsze w różnym czasie. Przekazy odwołujące się do uniwersalnych wartości (będących fundamentem poczucia tożsamości wyborcy w modelu psychologicznym, bądź też elementem budującym grupę w ujęciu społecznym) będą stabilniejsze niż te, które opierają się na incydentalnych potrzebach zbiorowości. Przykładem może być przedwyborczy apel ogniskujący uwagę maturzystów na zmianach w egzaminach dojrzałości, który wywoła ich pożądane zachowanie wyborcze, jednak brak uniwersalizmu tegoż przekazu będzie skutkował wysokim poparciem w jednej elekcji, podczas gdy w następnej może okazać się wyczerpany, wywołując wzrost chwiejności wyborczej.

Uwarunkowania ekonomiczne spośród pozostałych wydają się w największej mierze egoistyczne. Ich motorem jest dążenie do osiągnięcia i/lub zachowania satysfakcjonującego poziomu jakości życia oraz maksymalizacja korzyści. Podstawę tej grupy uwarunkowań stanowi struktura społeczno-psychologiczna jednostki, która ukierunkowuje jej działania albo do wewnątrz (na siebie), albo na zewnątrz (na dobro wspólne, innych ludzi). Jeśli postawa do wewnątrz jest silnie ugruntowana, wówczas można przypuszczać, że system motywacji ekonomicznych będzie stabilny w czasie. Nie wyznacza to jednoznacznie stabilności kierunku głosowania, bowiem wyborca będzie poszukiwał partii, dającej mu największą korzyść w swych działaniach. Oznacza to, że to mogą być różne partie w kolejnych wyborach. Wydaje się jednocześnie, że motywacje ekonomiczne spośród pozostałych również w najmniejszej mierze budują związki wyborcy z podmiotami na scenie politycznej. Jednakże ich wyznacznikiem nie będzie obywatelska chęć współudziału w podejmowaniu ważnych państwowo decyzji, ale własna korzyść. Można zatem przypuszczać, że jeśli wyborca nie dostrzeże związków między obietnicami wyborczymi a własnymi oczekiwaniami, wówczas częściej zdecyduje się na bierność wyborczą. Powyższe skłania do tezy, że motywacje ekonomiczne będą w większej mierze odpowiedzialne za chwiejność wyborczą.

Można prognozować, że skutecznym moderatorem uaktywniającym pożądaną kierunek głosowania ekonomicznego będą media. Przede wszystkim należy podkreślić rolę, jaką w życiu większości ludzi odgrywają środki masowego komunikowania, bowiem ich siła określa zakres i intensywność oddziaływania przekazów. Jerzy Mikułowski Pomorski oraz Zbigniew Nęcki (1983, 7) zwracają uwagę, że proces komunikowania za pomocą mediów jest trwałym elementem życia społecznego. Jest częścią różnorodnych procesów wielokierunkowego

przepływu myśli i uczuć, które stanowią treść życia społecznego. „Oddziaływania” przekazów medialnych można określić jako zamierzone lub niezamierzone skutki użytkowania mediów. Rodzaje oddziaływań można ujmować wedle różnych klasyfikacji. Joseph Klapper (1960. Za: McQuail 2008, 456—457) wyróżnia: konwersję (zmianę opinii lub poglądów zgodnie z intencją nadawcy komunikatu), drobną zmianę (zmianę formy lub skali wiedzy, przekonania lub zachowania) i wzmocnienie (utwierdzenie odbiorcy w jego przekonaniu, opinii lub wzorze zachowań). Kurt Lang i Gladys Lang (1981. Za: McQuail 2008, 457) zwracają uwagę na inne typy oddziaływania mediów: oddziaływania wzajemne (skutki bycia przedmiotem przekazu mediów, interakcje pomiędzy mediami a przedmiotem ich zainteresowania), efekt bumerangu (wywoływanie zmian przeciwnych do zamierzonych) oraz efekt trzeciej strony (odnoszący się do powszechnego przekonania jednostek, że media wpływają na innych, ale nie na mnie). Hilda Himmelweit (Mikułowski Pomorski 2008, 17—18) wskazuje na dwa rodzaje efektów: efekt wyporności (ilość czasu, który czynności użytkowania mediów zajmują jednostce w ciągu tygodnia czy roku) oraz efekt bodźcowania (związany z wpływem treści na życie i zachowania odbiorcy)¹.

Media, jako „właściciele” i kreatorzy informacji mogą na nie wpływać, nadając przekazom odpowiednie ramy interpretacyjne, które będą uaktywniały w wyborcach określony odbiór poznawczy. Przykładowo, mogą pewne informacje ekonomiczne przedstawiać w formie wzbudzającej niepokój. Dziennikarze mogą podsycać poszczególnymi informacjami lęki społeczne w określonych grupach zawodowych, na przykład poprzez odnoszenie ich do zagrożenia obniżenia jakości życia członków tych grup. Z drugiej strony media mogą nadawać przekazy wskazujące na pozytywne rozwiązania ekonomiczne, zrealizowane w mijającej kadencji przez władze, zwracając wyborcom uwagę na jej sukcesy w tej materii.

Stabilność ostatniej analizowanej grupy uwarunkowań jest znaczna, bowiem dotyczy rozwiązań systemowych. Odnoszą się one do funkcjonowania poszczególnych elementów systemu politycznego jako całości — partii politycznych, instytucji państwowych, przywództwa, systemu wyborczego itp. Mimo zwolenników i przeciwników najważniejszy jest względem nich stosunek rządzących, którzy mogą poczynić określone kroki, by zmienić funkcjonujący stan rzeczy, bądź optować za jego utrzymaniem. Należy jednak podkreślić, że o ile rządzący uzyskali władzę przy określonych rozwiązaniach systemowych, to w ich interesie najczęściej będzie leżało utrzymanie *status quo*. Nawet jeśli proces modyfikacji systemowych rozwiązań w danym państwie zostanie jednak

¹ Badania potwierdziły istnienie efektu wyporności i na tej podstawie przyjmowano występowanie efektu bodźcowania. Jerzy Mikułowski Pomorski zwraca uwagę, że ciąg ten nie jest słuszny. Fakt intensywnego użytkowania danego medium nie oznacza, że jednostka ulega wpływom przekazywanych treści.

zainicjowany, to jednak proces ten jest zwykle długotrwały, a nowe zasady kształtują go na długi czas.

Kontekst podejmowanych przez badaczy rozważań nad chwiejnością wyborczą dość często uaktywnia w wyborcy wartościowanie samego zjawiska. Wnioski płynące z badań sugerują, że wysoka chwiejność wiązana jest z negatywnie postrzeganymi procesami jak chociażby niestabilność systemów partyjnych czy zanik lojalności na linii wyborcy — partie polityczne. Wartościowanie to wynika najczęściej z faktu, że przedmiotem badań są państwa o bardzo wysokich bądź bardzo niskich wskaźnikach chwiejności, które jednocześnie dość często są ze sobą zestawiane celem uwyrażnienia pewnych zależności, a dodatkowo mogą podlegać dosyć radykalnym zmianom w czasie. Uzyskane wyniki są dla badaczy punktem wyjścia refleksji dotyczących uwarunkowań chwiejności bądź prognozy kształtu systemu, w którym dany poziom się utrzymuje przez dłuższy czas. Należy zaznaczyć jednocześnie, że chwiejność wyborcza jest szeroko podejmowana w analizie innych pokrewnych zjawisk i procesów politycznych, często wykorzystywana jest w badaniach komparatystycznych kilku państw bądź regionów (Dassonneville, Hooghe 2011). Przykładowo, jej wskaźniki są argumentami w zakresie analizy systemów partyjnych (Drummond 2006); do analizy podobieństw i różnic w elekcjach różnego szczebla (Caramani 2006); trendów związanych z osłabieniem więzi łączących wyborców z partiami politycznymi (Dalton, Wattenberg 2000) lub generalnej obojętności obywateli wobec polityki (Mair 2005).

Mając na uwadze różnorodne konstelacje uwarunkowań chwiejności wyborczej, podejmując badania komparatystyczne należy podkreślić znaczące ograniczenia pomiarów, przede wszystkim w aspekcie interpretacyjnym. Trudności w tym zakresie pojawiają się na gruncie odmiennych kontekstów rozwoju czynników psychologicznych, odmiennej struktury społecznej działającej w odniesieniu do różnych doświadczeń i wydarzeń historycznych budujących tożsamość narodową, innych ścieżek rozwoju gospodarczego oraz różnych uwarunkowań politycznych. Wszystkie te czynniki, będąc moderatorami poziomu chwiejności wyborczej, sprawiają, że każde państwo jest pewnym indywiduum. Wskazane uwarunkowania należące do różnych grup mają oczywiście charakter względnie generalny, jednak ich konstelacja — zasadzająca się na poziomie intensywności oddziaływania każdego z czynników oraz wzajemnych interakcji między nimi — rozmaicie kształtujące się w różnych państwach, stwarza szereg trudności metodologicznych w badaniach porównawczych. Przeanalizowane grupy determinantów chwiejności wyborczej sugerują, że można również dokonać rozróżnienia na uwarunkowania uniwersalne, które z większym prawdopodobieństwem we wszystkich państwach będą implikowały w podobnym kierunku chwiejność (np. fragmentaryzacja systemu partyjnego czy stopień heterogenizacji struktury społecznej) oraz specyficzne, charakterystyczne wyłącznie dla określonych grup państw wyróżnionych kryterium historycznym

czy regionalnym (np. nadparlamentaryzacja życia politycznego² czy modele instytucjonalizacji partii politycznych). Niektórzy badacze, jak Eleanor Powell i Joshua Tucker (2014, 27), mając powyższe na uwadze podważają zasadność badań porównawczych w zakresie chwiejności wyborczej, konstatując, że „porównywanie zagregowanych wskaźników chwiejności wyborczej otrzymanych w państwach postkomunistycznych z tymi uzyskiwanymi w ustabilizowanych demokracjach jest w istocie jak porównywanie jabłek do pomarańczy”. Badania porównawcze są jednak istotnym elementem analiz politologicznych. Komparatystyka demokracji umożliwia realizację dwóch celów (Jabłoński 1994, 8–11). Pierwszym z nich jest diagnoza wspólnych charakterystyk demokracji oraz prawidłowości wyznaczających w nich tendencje i trendy rozwojowe. Pozwala to na precyzyjne wyodrębnienie demokracji od innych typów systemu politycznego. Drugim celem jest odkrywanie różnic pomiędzy demokracjami, co z kolei daje możliwości tworzenia typologii. Jak dowodzi Andrzej Antoszewski (1997, 37), w badaniach porównawczych ważną rolę odgrywają metody ilościowe, bowiem ich zastosowanie umożliwia dokonywanie porównań wolnych od ideologicznych obciążeń. Narzędzia pomiaru zjawisk politycznych, którymi dysponuje współczesna politologia pozwalają na przedstawienie ich w postaci wymiernych wielkości, co daje możliwości zarówno określenia rozmiaru zróżnicowania, jak i zakresu zmiany politycznej. Wśród tych narzędzi indeks przesunięcia poparcia wyborczego należy do najbardziej rozpowszechnionych. Chwiejność wyborcza powinna być zatem traktowana jako obiektywny wskaźnik, generowany na bazie badań ilościowych, który stanowi punkt wyjścia analiz jakościowych. Przykładowo, odzwierciedla on systemowe zmiany w strukturze społecznej w zakresie zachowań wyborczych. Może być odnoszony do szerszej debaty nad osłabieniem więzi między wyborcami (Dalton 1984; Dalton, Wattenberg 2000), do zjawisk dzielenia głosu wyborczego (ang. *split-ticket voting*) czy podejmowania decyzji wyborczej w ostatniej chwili (Blais 2004; Lachat 2007). Jest stanem diagnozowanym, a nie wartościowanym. Zanik lojalności partyjnych może być interpretowany nie tylko w myśl dominującego w literaturze przedmiotu, nurtu wskazującego na generalny brak zainteresowania obywateli polityką, ale również wzrostem świadomości politycznej obywateli, która pozwala im lepiej wsłuchiwać się w programy wyborcze i intencjonalnie zawierzać swój głos podmiotowi, który w największej mierze będzie reprezentował interesy jednostki.

Klasyczne badania nad zachowaniami wyborczymi wskazują, że elekcje w państwach demokratycznych integrowały obywateli i ogniskowały ich uwagę wokół ważnych kwestii ideologicznych i programowych. Wyborcy jednocześnie budowali silniejsze więzi z podmiotami rywalizującymi o ich głosy, które to

² W przypadku nadparlamentaryzacji życia politycznego głównym miejscem powstawania partii politycznych jest arena parlamentarna, co wpływać może na intensyfikację procesów fragmentaryzujących system partyjny (w sytuacji, gdy partie polityczne powstają w wyniku podziału istniejących ugrupowań lub secesji z nich części działaczy i niektórych liderów) (Ágh 1995).

w największej mierze starały się stabilnie reprezentować interesy elektoratu. Współcześnie zarówno wyborcy, jak i podmioty konkurujące o ich poparcie w elekcji dysponują szeregiem mechanizmów pośredniego i bezpośredniego oddziaływania, które pozwalają im na wpływanie w określonych ramach na wynik wyborów. Decydenci polityczni dysponują m.in. regulacjami prawnymi, które będą zamykały bądź otwierały system partyjny na nowe podmioty (np. progi wyborcze, rodzaj okręgów wyborczych itp.), mogą egzekwować aktywność wyborczą poprzez ustanawianie instytucji przymusu wyborczego bądź pobudzać obywateli do skorzystania z przysługującego im czynnego prawa wyborczego poprzez ustanawianie różnego rodzaju zachęt wyborczych lub inicjowanie kampanii profrekwencyjnych. Mogą podejmować próby oddziaływania na obywateli poprzez media, mając na uwadze ich ogromną rolę w życiu społecznym. Partie mogą również oddziaływać na wyborców tonem kampanii wyborczej lub kreować procesy personalizacji w partii. Skuteczność wskazanych środków zasadza się w dużej mierze na zaniku więzi pomiędzy wyborcami a partiami politycznymi, co czyni wyborców bardziej otwartymi na przekazy różnych nadawców w trakcie kampanii.

Równolegle zmienia się rola wyborcy. Jak pisze Waldemar Wojtasik (2013B, 679), „tak jak w ekonomii konsumeryzm został do pewnego stopnia zastąpiony prosumeryzmem, tak demokracja w XXI wieku wpływa na zmianę roli wyborcy w podmiot mający zdecydowanie większą możliwość oddziaływania na sferę polityki niż to miało miejsce wcześniej. Nie musi on ograniczać się do kartki wyborczej, aby mieć wpływ (lub przynajmniej jego wrażenie) na polityczną rzeczywistość. Dystans społeczny pomiędzy elektoratem a jego reprezentantami uległ wyraźnemu zmniejszeniu”. Wyborcy również dysponują szeregiem mechanizmów, które pozwalają im oddziaływać na przebieg procesów politycznych częściej niż raz na kilka lat poprzez udział w wyborach. Ich użytkowanie jest w dużej mierze wynikiem rosnącego indywidualizmu społecznego oraz coraz większej świadomości siebie i swoich potrzeb. Współcześnie obserwowane jest również zjawisko swoistego „odmasowienia”. Technologia prowadzi do coraz większej indywidualizacji przekazów, media poszerzają swoją ofertę, co wpływa na zróżnicowanie audytoriów. Kultura próbuje dotrzeć do coraz mniejszych nisz obywateli poprzez silniejszą heterogenizację przekazu. Jak pisze Alvin Toffler (2003, 345), „wraz z odmasowieniem dywersyfikacji ulegają potrzeby ludzkie, a zatem również żądania polityczne”. Wyborcy są coraz bardziej wymagający wobec podmiotów politycznych, oczekują zindywidualizowanego i kompatybilnego względem własnych oczekiwań programu działania, z którego kategorycznie i dosadnie rozliczają partie polityczne. Rozliczenie to ostatecznie dokonuje się w kolejnych wyborach, jednak w okresie międzywyborczym obywatele mają do dyspozycji wiele możliwości artykułowania swojego niezadowolenia. Przykładowo, wyborcy mogą oddziaływać na rzeczywistość polityczną poprzez media interaktywne. Stają się one platformą dyskusji politycznych, miejscem

kształtowania opinii społecznej na temat bieżących czy zapowiadanych wydarzeń politycznych, wypowiedziania opinii o aktorach politycznych, płaszczyzną angażującą obywateli do działania. Wiele zaistniałych procesów, m.in. spadku zaufania do instytucji publicznych, zaniku więzi lojalnościowych na linii wyborcy — partie polityczne, spadku zainteresowania i wiedzy na temat procesów politycznych, cynizmu względem sceny politycznej sprawiają, że sposób podejmowania decyzji wyborczej zasadza się na różnych równaniach indywidualnej kalkulacji, celem której jest szeroko rozumiany zysk. Zysk ten może być rozumiany psychologicznie — np. satysfakcja ze spełnionego obowiązku obywatelskiego; społecznie — np. wypełnienie oczekiwań grupy, która daje jednostce poczucie przynależności; ekonomicznie — oddanie głosu na partię, która zapowiada oczekiwane przez wyborcę zmiany ekonomiczne (podatek, dochód itp.). Alvin Toffler (2003, 346) pisze o coraz wyraźniej obserwowanych procesach odchodzenia od demokracji masowej w kierunku „demokracji mozaikowej”, w ramach której tradycyjne ruchy polityczne zostają zastąpione przez doraźne grupy interesu, których integralną cechą jest niestabilność. Krąg wyborców zawęża się do grupy osób, które nie tyle interesują się polityką jako pewną wartością, ale ich partycypacja podyktowana jest doraźnym motywem, najczęściej o charakterze ekonomicznym.

W kontekście prognozy Tofflera interesującym wydaje się pytanie o kierunek zmian w zakresie zjawiska chwiejności wyborczej w sytuacji zaistnienia „demokracji mozaikowej”. Demokracja ta ruguje z procesu podejmowania decyzji wyborczych motywy oparte na więziach lojalnościowych budowanych wobec podmiotów politycznych, zastępując je partykularnymi interesami. Zawężenie elektoratu do kalkulujących grup interesu potencjalnie mogłoby dwójako wpływać na chwiejność wyborczą, w zależności od rodzaju zysku, do jakiego dąży wyborca. Można przypuszczać, że grupy opierające swe żądania na zysku psychologicznym bądź społecznym będą prezentowały większy stopień stabilności zachowań wyborczych, bowiem wykazują one względnie trwałe charakter. Z kolei motywacje ekonomiczne generujące żądania wobec podmiotów politycznych będą miały charakter bardziej doraźny, zatem częściej destabilizujący zachowania wyborcze w czasie. Ten prosty podział komplikuje jednak ważna uwaga. Równolegle należy zauważyć, co zostało wyżej podkreślone, że partie polityczne również dysponują szeregiem możliwości oddziaływania na wyborcę w pożądanym kierunku. Można przypuszczać, że z czasem wiedza na ich temat upowszechni się, a same środki gromadzenia danych czy oddziaływania ulegną udoskonaleniu. Partie polityczne, zdając sobie sprawę z „mozaikowych” determinantów rządzących decyzjami wyborców w coraz większej mierze będą rezygnowały z opierania swoich działań na długotrwałych procesach budowania więzi z wyborcami, ogniskując swoje siły na rozpoznaniu bieżących determinantów zachowań wyborczych, by móc na nich budować strategię w najbliższej elekcji. Tym samym wydaje się, że chwiejność wyborcza w coraz większej mie-

rze będzie funkcją sukcesu przedwyborczego partii politycznej. Sukces ten będzie warunkowany trafnym rozpoznaniem struktury i hierarchii potrzeb potencjalnego elektoratu i umiejętnym konstruowaniem przekazów kompatybilnych względem nich. Otóż niezależnie od stabilności motywów warunkujących zachowania wyborcze obywateli priorytetowym zadaniem przedwyborczym partii będzie ich diagnoza i umiejętne wykorzystanie.

Bibliografia

- Aaker, David A. 1991. *Managing brand equity*. New York: Mcmillan.
- Aaker, David A. 1996. *Building strong brands*. New York: Free Press.
- Aaker, Jennifer. 1997. "Dimension of brand personality." *Journal of Marketing Research* 34(3): 347—357.
- Aaker, Jennifer L., Susan Fourier, Adam S. Brasel. 2004. *When good brands do bad*. Stanford University: Graduate School of Business. [http://www.google.pl/search?hl=pl&tbo=p&tbm=bks&q=bibliogroup:%22Working+paper+\(Harvard+Business+School.+Division+of+Research\)%22&source=gb_s_metadata_r&cad=4](http://www.google.pl/search?hl=pl&tbo=p&tbm=bks&q=bibliogroup:%22Working+paper+(Harvard+Business+School.+Division+of+Research)%22&source=gb_s_metadata_r&cad=4) (dostęp: 14.04.2014).
- Abelson, Robert. 1976. *Social Psychology's Rational Man*. W: Geoffrey W. Mortimore, Stanley I. Benn (red.). *Rationality and the social sciences*. New York: Routledge.
- Abramowicz, Witold. 2008. *Filtrowanie informacji*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Abramson, Paul R., John H. Aldrich, David W. Rohde. 1983. *Change and continuity in the 1980 elections*. Washington, D.C.: CQ Press.
- Ackerman, Bruce. 1999. "Constitutional economics/constitutional politics." *Constitutional Political Economy* 10: 415—424.
- Ágh, Attila. 1995. "Partial consolidation of the East-Central European parties: The case of the Hungarian Socialist Party." *Party Politics* 1(4): 491—515.
- Alberski, Robert. 2010. „Proces zmiany lojalności wyborczej w Polsce w latach 2005—2009.” *Preferencje Polityczne* 1(2010): 23—36.
- Aldrich, John. 1995. *Why parties?* Chicago: University of Chicago Press.
- Aldrich, John H., Montgomery Jacob M., Wood Wendy. 2011. "Turnout as a habit." *Political Behavior* 33(4): 535—563.
- Alesina, Alberto, Allan Drazen. 1991. "Why are stabilizations delayed?" *American Economic Review* 81(5): 1170—1188.
- Alford, Robert R. 1963. *Party and society: The Anglo-American Democracies*. Chicago: Rand McNally & Company.
- Alihodzic, Vedad. 2013. *Brand identity factors: Developing a successful Islamic brand*. Hamburg: Diplomica Verlag.
- Almond, Gabriel A., Bingham G. Powell. 1966. *Comparative politics: A developmental approach*. Boston: Little Brown and Co.
- Almond, Gabriel, Sydney Verba. 1963. *Civic culture*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Alvarez, Michael R., John Brehm. 2002. *Hard choices, easy answers: Values, information, and public opinion*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Alwin, Duane F., Jon A. Krosnick. 1991. "Aging, cohorts, and the stability of sociopolitical orientations over the life span." *American Journal of Sociology* 97(1):169—195.
- Anduiza-Perei, Eva. 1999. *Individuos o sistemas? Las razones de la abstencion en Europa Occidental*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociologicas.
- Ansolabehere, Stephen, Shanto Iyengar. 1997. *Going negative: How political advertisements shrink & polarize the electorate*. New York: The Free Press.
- Antoszewski, Andrzej. 1996. *Reżim polityczny*. W: Andrzej Jabłoński, Leszek Sobkowiak (red.). *Studia z teorii polityki*, t. 1. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Antoszewski, Andrzej. 1997. *Instytucjonalne uwarunkowania procesu decyzyjnego*. W: Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Antoszewski, Andrzej. 1997. *Modele demokracji przedstawicielskiej*. W: Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Antoszewski, Andrzej. 2002. *Ewolucja systemu wyborczego do Sejmu*. W: A. Antoszewski (red.). *Demokratyzacja w III RP*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Antoszewski, Andrzej. 2004. *Wzorce rywalizacji politycznej we współczesnych demokracjach europejskich*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Antoszewski, Andrzej. 2005. *Polska lewica i prawica w okresie transformacji*. W: J. Kor-naś (red.). *Partie polityczne: permanentne problemy*. Kielce: Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego.
- Antoszewski, Andrzej. 2012. *System polityczny RP*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Antoszewski, Andrzej, Ryszard Herbut. 2006. *Systemy polityczne współczesnej Europy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Argyris, Chris. 1960. *Understanding organizational behavior*. Dorsey: Homewood, Ill.
- Aronson, Elliot, Timothy D. Wilson, Robin M. Akert. 1997. *Psychologia społeczna. Serce i umysł*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Arvidsson, Adam. 2006. *Brands: Meaning and value in media culture*. London: Routledge.
- Badanie świadomości i zachowań ekologicznych mieszkańców Polski*. Badanie trackingowe — pomiar: październik 2013. Raport PBS przygotowany dla Ministerstwa Środowiska Sopot, 28 października 2013. http://www.mos.gov.pl/g2/big/2013_12/ee41d9c93bc700729faf03103120a38c.pdf (dostęp: 1.09.2014).
- Bahm, Archie J. 1993. *Axiology: The science of values*, vol. 2. Rodopi: World Books.
- Baier, Annette. 1986. "Trust and antitrust." *Ethics* 96(2): 231—260.
- Banerjee, Abhijit. 1992. "A simple model of herd behavior." *Quarterly Journal of Economics* 107(3): 797—817.
- Barberio, Richard, Brian Lowe. 2006. *Branding: Presidential politics and crafted political communications*. Artykuł zaprezentowany podczas spotkania American Political Science Association (Philadelphia, 31.08). http://www.allacademic.com/meta/p151871_index.html (dostęp: 20.08.2014).
- Bardziejewska, Mariola. 2005. *Okres dorastania. Jak rozpoznać potencjał nastolatków?* W: Anna I. Brzezińska (red.). *Psychologiczne portrety człowieka. Praktyczna psychologia rozwojowa*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Barker, Andy, Barry Ames, Lucio R. Renno. 2006. "Social context and campaign volatility in new democracies: Networks and neighborhoods in Brasil's 2002 elections." *American Journal of Political Science* 50(2): 382—399.

- Barry, John M. 1999. *Rethinking green politics: Nature, virtue and progress*. London: Sage.
- Bartolini Stefano, Peter Mair. 1990. *Identity, competition and electoral availability: The stabilization of European electorates, 1885—1985*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bartolini, Stefano, Peter Mair. 2007. *Identity, competition and electoral availability: The stabilization of European electorates, 1885—1985*, ECPR Press (version with new introduction).
- Basinger, Scott J., Howard Lavine. 2005. "Ambivalence, information, and electoral choice." *American Political Science Review* 99(2): 169—84.
- Bauer, Nichole. 2010. *Sticking With It: How Loyalty Explains Political Party Identifications*. http://www.indiana.edu/~workshop/publications/materials/conference_papers/Y673_Bauer.pdf (dostęp: 20.01.2013).
- Baumeister, Roy F., Jean M. Twenge, Natalie Ciarocco. 2002. *The inner world of rejection: Effects of social exclusion on emotion, cognition, and self-regulation*. W: Joseph P. Forgas, Kipling D. Williams (red.). *The social self: Cognitive, interpersonal, and intergroup perspectives*. New York: Psychology Press.
- Bawn, Kathleen. 1993. "The logic of institutional preferences: German Electoral Law as a Social Choice Outcome." *American Journal of Political Science* 37(4): 965—89.
- Becker, Gary S. 1991. *A treatise on the family*. 2nd ed. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Becker, Gary S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S. 1996. *Accounting for tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Belk, Russell W. 1988. "Possessions and the extended self." *Journal of Consumer Research* 75(2): 139—168.
- Berelson, Bernard R., William N. McPhee, Paul F. Lazarsfeld, 1954. *Voting: A study of opinion formation in a presidential campaign*. Chicago: University of Chicago Press.
- Berger, Peter L., Thomas Luckmann. 1983. *Spoleczne tworzenia rzeczywistości*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Berinsky, Adam J., Nancy Burns, Michael W. Traugott. 2001. *Who votes by mail?* „Public Opinion Quarterly” 65(2):178—198.
- Bértoa, Casal F. 2013. "Post-communist politics: On the divergence (and/or Convergence) of East and West." *Government and Opposition* 44(3): 398—433.
- Bielasiak, Jack. 2002. "The institutionalization of electoral and party systems in postcommunist states." *Comparative Politics* 34(2): 189—210.
- Biesta, Gert J. 2011. *Learning democracy in school and society: Education, lifelong learning, and the politics of Citizenship*. Rotterdam: Sense Publishers.
- Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer, Ivo Welch. 1992. "A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades." *Journal of Political Economy* 100(5): 992—1026.
- Binber, Bruce. 1998. "The Internet and political transformation: Populism, community, and accelerated pluralism." *Palgrave Macmillan Journals* 31(1) (Autumn): 133—160.
- Bingham, Powell G., Guy D. Whitten. 1993. "A cross-national analysis of economic voting: Taking account of the political context." *American Journal of Political Science* 37(2): 391—414.
- Birch, Sarah. 2000. *Elections and democratization in Ukraine*. Basingstoke: Macmillan.
- Birch, Sarah. 2003. *Electoral systems and political transformation in post-communist Europe*. New York: Palgrave Macmillan.
- Birch, Sarah. 2007. *Elections, electoral systems and party systems in the Visegrad States, 2005—2006*. W: Vit Hloušek, Roman Chytilék (red.). *Parliamentary elections and party landscape in the Visegrad Group countries*. Brno: Masaryk University.

- Birch, Sarah. 2009. *Full participation. A comparative study of compulsory voting*. Tokyo—New York—Paris: United Nations University Press.
- Birnir, Jóhanna K. 2006. *Ethnicity and electoral politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Birnir, Jóhanna K. 2007. "Divergence in diversity? The dissimilar effects of cleavages on electoral politics in New Democracies." *American Journal of Political Science* 51(3): 602—619.
- Birnir, Jóhanna K. 2001. *Party system stabilization in New Democracies: The effect of ethnic heterogeneity on volatility of electoral preferences* (Ph.D. diss.). University of California, Los Angeles.
- Blais, André. 2004. "How many voters change their minds in the month preceding an elections?" *Political Science and Politics* 38(4): 801—803.
- Blais, André. 2010. *Frekwencja wyborcza*. W: Russell J. Dalton, Hans-Dieter Klingemann (red.). *Zachowania polityczne*, t. 2. Oxford—Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Blais, André, Kenneth Carty. 1990. "Does proportional representation foster voter turnout?" *European Journal of Political Research* 18(20): 167—181.
- Blais, André, Agnieszka Dobrzynska. 1998. "Turnout in electoral democracies." *European Journal of Political Research* 33(2): 239—261.
- Blais, André, Elisabeth Gidengil, Richard Nadeau, Neil Nevitte. 2001. "Measuring party identification: Britain, Canada and the United States." *Political Behavior* 3(1): 5—22.
- Blais, André, Elisabeth Gidengil, Neil Nevitte, Richard Nadeau. 2004. "Where does turnout decline come from?" *European Journal of Political Science* 43(2): 221—236.
- Blais, André, Thomas Gschwend. 2010. *Strategic defection across elections, parties and voters*. W: Russell J. Dalton, Christopher J. Anderson (red.). *Citizens, context and choice. How context shapes citizens' electoral choices*. Oxford: Oxford University Press.
- Blau, Peter M. 1964. *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Blaug, Mark. 1992. *The methodology of economics, or how economists explain*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bloxham, Donald. 2011. *Political violence in twentieth-century Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blumler, Jay, Michael Gurevitch. 1995. *The crisis of public communication*. London: Routledge.
- Boix, Carles. 1999. "Setting the rules of the game: The choice of electoral systems in advanced democracies." *American Political Science Review* 93(3): 609—624.
- Bokszański, Zbigniew. 2005. *Tożsamości zbiorowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boorstin, Daniel. 1964. *The image: A guide to pseudo-events in America*. New York: Vintage.
- Boros, Tamás, Zoltán Vasali. 2013. *The rise of euroskepticism and possible responses prior to the 2014 European Parliament elections*. Brussels: Foundation for European Progressive Studies.
- Bowler, Shaun, David Farrell (red.). 1992. *Electoral strategies and political marketing*. London: Macmillan.
- Boyce, Robert. 2009. *The great interwar crisis and the collapse of globalization*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Brady, Henry, Paul M. Sniderman. 1985. "Attitude attribution: A group basis for political reasoning." *American Political Science Review* 79(4): 1061—1078.
- Breckler, Steven J. 1984. "Empirical validation of affect, behavior and cognition as distinct components of attitude." *Journal of Personality and Social Psychology* 47(6): 1191—1205.

- Brennan, Geoffrey, Hartmut Kliemt. 1990. "Logo logic." *Journal of Constitutional Political Economy* 1: 125—127.
- Brewer, Marilynn B. 2001. "The many faces of social identity: Implications for Political Psychology." *Political Psychology* 22(1): 115—25.
- Brody, Richard A., Paul M. Sniderman. 1977. "From life space to polling station: The relevance of personal concerns for voting behavior." *British Journal of Political Science* 7(3): 337—360.
- Brooker, Ron. 2011. *Youth federal election voting intentions: A statistical and graphical analysis of Newspoll Quarterly Data 1996—2010*. Sydney: Whitlam Institute.
- Brunswik, Egon. 1956. *Perception and the representative design of psychological experiments*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Buć, Milena. 2007. „Determinanty aktywności politycznej wyborców.” *Dialogi Polityczne* nr 7. <http://pl.scribd.com/doc/86739821/11-buc> (dostęp: 10.02.2014).
- Buchanan, James M. 1949. "The Pure Theory of Public Finance: A suggested approach." *Journal of Political Economy* 57: 496—505.
- Buchanan, James M. 1954. "Individual choice in voting and the market." *Journal of Political Economy* 62(4): 334—343.
- Buchanan, James M. 1977. *Freedom in constitutional contract: Perspective of constitutional economist*. College Station and London: Texas A&M University Press.
- Buchanan, James M. 1990. *The domain of constitutional economics*. Referat wygłoszony podczas Liberty Fund Symposium on „German Ordnungstheories an American Constitutional Economics”, Bonn 3—6 June 1989. <http://www.walkerd.people.cofc.edu/400/Sobel/2A-> (dostęp: 30.04.2014).
- Buchanan, James M. 1999. *The logical foundations of Constitutional Liberty*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc.
- Buk-Berge, Elisabeth. 2006. "Missed opportunities: The IEA's study of civic education and civic education in post-communist countries." *Comparative Education* 42(4): 533—48.
- Burden, Barry C., David C. Kimball. 1988. "A new approach to the study of ticket-splitting." *American Political Science Review* 92(3): 533—544.
- Burke, Peter J., Alicia D. Cast. 1997. "Stability and change in the gender identities of newly married couples." *Social Psychology Quarterly* 60(4): 277—290.
- Burke, Peter J., Jan E. Stets. 1999. "Trust and commitment through self-verification." *Social Psychology Quarterly* 62(4): 347—366.
- Burke, Peter J., Judy Tulmy. 1977. "The measurement of role identity." *Social Forces* 55(4): 881—897.
- Butler, David, Donald Stokes. 1971. *Political change in Britain: Forces shaping electoral choice*. Harmondsworth: Penguin.
- Byrne, Donn, Don Nelson. 1965. "Attraction as a linear function of positive reinforcement." *Journal of Personality and Social Psychology* 1(6): 659—663.
- Cameron, Rondo, Larry Neal. 1996. *Historia gospodarcza świata*. Warszawa: KiW.
- Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller, Donald E. Stokes. 1960. *The American voter*. New York: Wiley.
- Campbell, Bruce A. 1979. *The American electorate*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Campbell, James E., Michael Lewis-Beck. 2008. "US presidential election forecasting: An introduction." *International Journal of Forecasting* 24(2): 189—192.
- Caprara, Gian V., Claudio Barbaranelli, Chiara Consiglio, Laura Picconi, Philip G. Zimbardo. 2003. "Personalities of politicians and voters: Unique and synergistic relationships." *Journal of Personality and Social Psychology* 84(4): 849—856.

- Caprara, Gian V., Michele Vecchione, Claudio Barbaranelli, Chris R. Fraley 2007. "When likeness goes with liking: The case of political preferences." *Political Psychology* 28(5): 609—632.
- Caprara, Gian V., Philip G. Zimbardo 2004. "Personalizing politics. A congruency model of political preference." *American Psychologist* 59(7): 581—594.
- Caprara, Gian V., Shalom Schwartz, Cristina Capanna, Michele Vecchione, Claudio Barbaranelli. 2006. "Personality and politics: Values, traits and political choice." *Political Psychology* 27(1): 1—28.
- Caramani, Daniele. 2004. *The formation of a European electorate evidence from electoral volatility measures, 1970s—2000s*. Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Caramani, Daniele. 2006. "Is there a European electorate and what does it look like? Evidence from electoral volatility measures, 1976—2004." *West European Politics* 29(1): 1—27.
- Carlsson, Gosta, Katarina Karlsson. 1970. "Age, cohorts and the generation of generations." *American Sociological Review* 35(4): 710—718.
- Carpini, Michael D., Scott Keeter. 1997. *What Americans know about politics and why it matters*. New Haven: Yale University Press.
- Carruba, Clifford, Richard J. Timpone. 2005. "Explaining vote switching across first and second-order elections. Evidence from Europe." *Comparative Political Studies* 38(30): 260—281.
- Casanova, José. 1994. *Public Religions in the modern world*, Chicago: University of Chicago Press.
- Castro, Vitor, Francisco J. Veiga. 2004. "Political business cycles and inflation stabilization." *Economic Letters* 83(1): 1—6.
- Chaffee, Steven H., Rajiv N. Rimal. 1996. *Time of vote decision and openness to persuasion*. W: D. Mutz, P. Sniderman, R. Brody (red.). *Political persuasion and attitude change*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Chaffee, Steven, Sun Y. Choe. 1980. "Time of decision and media use during the Ford-Carter campaign." *Public Opinion Quarterly* 44(1): 53—69.
- Chaiken, Shelly, Charles Stangor. 1987. "Attitudes and attitude change." *Annual Review of Psychology* 38(February): 575—630.
- Chodubski, Andrzej J. 2004. *Wstęp do badań politologicznych*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Christensen, Thomas. 2003. *Eurobarometer 55.1: Globalization and humanitarian aid, April-May 2001*, Brussels, Belgium: European Opinion Research Group (producer), 2001. Cologne, Germany: Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung/Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research.
- Cialdini, Robert. 2007. *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Civettini, Andrew J., David P. Redlavs. 2005. *A feeling person's game: Affect and voter information processing and learning in the campaign*. Presented at *The Annual Meeting of the American Political Science Association*, Washington, DC.
- Clarke, Harold D., David Sanders, Marianne C. Stewart, Paul Whiteley. 2004. *Political choice in Britain*. Oxford: Oxford University Press.
- Colman, Andrew. 2003. *Oxford dictionary of psychology*. New York: Oxford University Press.
- Concha, Eduardo O. 2014. *Institutionalization of party systems: A cross-regional approach using the Weighted Volatility Index*. Artykuł zarezentowany podczas spotkania *Political Studies Association 64th Annual International Conference* (Manchester,

- 14-16.04). http://www.psa.ac.uk/sites/default/files/conference/papers/2014/Institutionalization%20of%20party%20systems_cross-regional%20approach_Weighted%20Volatility%20Index_PSA.pdf (dostęp: 1.08.2014).
- Conover, Pamela J. 1988. "The role of social groups in political thinking." *British Journal of Political Science* 18(1): 51—76.
- Conover, Pamela J., Donald D. Searing. 2000. *A political socialization perspective*. W: Lorraine M. Mc Donnell, P. Michael Timpane, Roger Benjamin (red.). *Rediscovering the democratic purposes of education. Studies in government and Public Policy*. Lawrence, KS: University Press of Kansas.
- Converse, Philip E. 1962. "Information flow and the stability of partisan attitudes." *Public Opinion Quarterly* 26(4): 578—599.
- Converse, Philip E. 1964. *The nature of belief systems in mass publics*. W: David Apter (red.). *Ideology and discontent*. New York: Free Press.
- Converse, Philip E. 1969. "Of time and partisan stability." *Comparative Political Studies* 2(2): 139—171.
- Cooper, Joel. 2007. *Cognitive dissonance: 50 years of a classic theory*. London: SAGE.
- Cotta, Maurizio. 1996. *Structuring the new party systems after the dictatorship*. W: Geoffrey Pridham, Paul G. Lewis (red.). *Stabilizing fragile democracies: Comparing new party systems in Southern and Eastern Europe*. London: Routledge.
- Cox, Gary W. 1997. *Making votes count: Strategic coordination in the world's electoral systems*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Crewe, Ivor. 2001. *Psephology*. W: Paul B. Clarke, Joe Foweraker (red.). *Encyclopedia of democratic thought*. New York: Routledge.
- Crewe, Ivor. 1985. *Introduction. Electoral change in Western democracies: A framework for analysis*. W: Ivor Crewe, David Denver (red.). *Electoral change in Western democracies*. London/Sydney: Croom Helm.
- Crewe, Ivor. 2001. *Psephology*. W: Paul Barry Clarke, Joe Foweraker (red.). *Encyclopedia of democratic thought*. New York: Routledge.
- Crewe, Ivor. 1985. *Introduction. Electoral change in Western democracies: A framework for analysis*. W: Ivor Crewe and David Denver (red.). *Electoral change in Western democracies: Patterns and sources of electoral volatility*. London: Croom Helm.
- Crewe, Ivor, David Denver (red.). 1985. *Electoral change in Western democracies: Patterns and sources of electoral volatility*. New York: St. Martin's Press.
- Crocker, Jennifer, Lora E. Park. 2004. "The costly pursuit of self-esteem." *Psychological Bulletin* 130(3): 392—414.
- Crotty, William J. 1984. *American parties in decline*. 2nd ed. Boston: Little, Brown.
- Crozier, Michel, Samuel Huntington, Joji Watanuki. 1975. *The crisis of democracy*. New York. http://www.trilateral.org/download/doc/crisis_of_democracy.pdf (dostęp: 26.11.2013).
- Curtice, John. 2002. "The state of election studies: Mid-life crises or new youth?" *Electoral Studies* 21(2): 161—168.
- Cwalina, Wojciech, Andrzej Falkowski, Bruce I. Newman. 2011. *Political marketing: Theoretical and strategic foundations*. New York: M.E. Sharpe, Inc.
- Cwalina, Wojciech, Andrzej Falkowski. 2006. *Marketing polityczny. Perspektywa psychologiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cześniak, Mikołaj. 2007. *Partycypacja wyborcza w Polsce. Perspektywa porównawcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Cześniak, Mikołaj. 2009. „Przyczyny zmiany frekwencji wyborczej w Polsce: przykłady wyborów parlamentarnych w 2005 i 2007 roku.” *Studia Socjologiczne* 3(194): 27—52.

- Czeźnik, Mikołaj, Paweł Grzelak, Michał Kotnarowski. 2010. *Niestabilność uczestnictwa wyborczego w Polsce*. W: Mikołaj Czeźnik (red.). *Niestabilność wyborcza w Polsce*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Czeźnik, Mikołaj, Paweł Grzelak, Michał Kotnarowski. 2011. „Chwiejni versus kapryśni — niestabilność zachowań wyborczych w Polsce.” *Studia Polityczne* 28: 61—86.
- Czeźnik, Mikołaj, Marta Żerkowska-Balas. 2011. „Głosowanie jako nawyk w nowych demokracjach — przykład Polski.” *Studia Socjologiczne* 2(201): 109—122.
- D'Alessandro, Alicia R.C. 2009. *Democracy 2.0: Can the Internet engage the youth voter more effectively than Traditional modes of connecting with the political process?* Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Dahl, Robert A., red. 1966. *Political oppositions in Western democracies*. New Haven—London: Yale University Press.
- Dahl, Robert A. 1971. *Polyarchy: Participation and opposition*. New Haven: Yale University Press.
- Dahl, Robert A. 1995. *Demokracja i jej krytycy*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy ZNAK.
- Dalton, Russell J. 2008. “The quantity and the quality of party systems: Party system polarization, its measurement, and its consequences.” *Comparative Political Studies* 41(7): 899—920.
- Dalton, Russell J., David M. Farrell, Ian McAllister. 2011. *Political parties and democratic linkage: How parties organize democracy*. http://www.google.pl/search?hl=pl&tbop=&tbm=bks&q=bibliogroup:%22Comparative+Study+Of+Electoral+Systems%22&source=gbp_metadata_r&cad=8 New York: Oxford University Press (dostęp: 12.03.2014).
- Dalton, Russell J., Hans-Dieter Klingemann. 2010. *Obywatele a zachowania polityczne*. W: Russell J. Dalton, Hans-Dieter Klingemann (red.). *Zachowania polityczne*, tom 1. Oxford—Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dalton, Russell J., Martin P. Wattenberg. 1993. *The not so simple act of voting*. W: Ada Finifter (red.). *The state of the discipline II*. Washington, DC: The American Political Science Association.
- Dalton, Russell J. 1984. “Cognitive mobilization and partisan dealignment in advanced industrial democracies.” *Journal of Politics* 46(2): 264—284.
- Dalton, Russell J. 1990. *Religion and party alignment*. W: Risto Sänkiäho, Valtiotieteellinen Yhdistys, Pertti Pesonen (red.). *People and their politics*. Jyväskylä: Finnish Political Science Association.
- Dalton, Russell J. 1996. *Citizen politics — Public opinion and political parties in advanced industrial democracies*. 2nd ed. Chatham. New Jersey: Chatham House Publishers.
- Dalton, Russell J. 2000. *The decline of party identification*. W: Russell J. Dalton, Martin P. Wattenberg (red.). *Parties without partisans — Political change in advanced industrial democracies*. New York: Oxford University Press.
- Dalton, Russell J., Paul A. Beck, Scott C. Flanagan. 1984. *Electoral change in advanced industrial democracies*. W: Russell J. Dalton, Paul A. Beck, Scott C. Flanagan (red.). *Electoral change in advanced industrial democracies: Realignment or dealignment?* Princetown: Princetown University Press.
- Dalton, Russell J., Ian McAllister, Martin P. Wattenberg. 2000. *The consequences of partisan dealignment*. W: Russell J. Dalton, Martin P. Wattenberg (red.). *Parties without partisans — Political change in advanced industrial democracies*. New York: Oxford University Press.
- Dalton, Russell J., Steven Weldon. 2007. “Partisanship and party system institutionalization.” *Party Politics* 13(2): 179—196.

- Dalton, Russell, P. Martin Wattenberg. 2000. *Parties without partisans: Political change in advanced industrial democracies*. Oxford: Oxford University Press.
- Damasio, Antonio. 1994. *Descartes' error: Emotion, reason and the human brain*. New York: G.P. Putnam's Sons.
- Dassonneville, Ruth. 2011. *The impact of short-term voting motives for the younger generation. An analysis of party preference determinants in Flanders (Belgium)*. Artykuł zaprezentowany podczas *The 10th Dutch-Belgian Political Science Conference* (Amsterdam, 9—10.06, sesja 10: *Electoral Volatility: Party Systems Adrift?*). http://www.partirep.eu/sites/default/files/working_paper/document/1307011730.pdf (dostęp: 30.06.2014).
- Dassonneville, Ruth, Marc Hooghe. 2011. *Mapping electoral volatility in Europe, an analysis of trends in electoral volatility in European democracies since 1945*. Artykuł zaprezentowany podczas *The 1st European Conference on Comparative Electoral Research*. http://true-european-voter.eu/sites/default/files/Mapping%20electoral%20volatility_Dassonneville_Hooghe.pdf (dostęp: 20.08.2014).
- de Chernatony, Leslie. 1999. "Brand management through narrowing the gap between brand identity and brand reputation." *Journal of Marketing Management* 15(1—3): 157—179.
- de Chernatony, Leslie, Jon White. 2002. "New labour: The study of the creation, development and demise of a political brand." *Journal of Political Marketing* 1(2—3): 45—52.
- Deaux, Kay, Anne Reid, Kim Mizrahi, Dave Cotting. 1999. *Connecting the person to the social: The functions of social identification*. W: Tom R. Tyler, Roderick M. Kramer, Oliver P. John (red.). *The psychology of the self*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Deaux, Kay. 2001. *Social identity*. W: Judith Worell (red.). *Encyclopedia of women and gender. Two-volume set: Sex similarities and differences and the impact of society on gender*. California: Academic Press.
- Deegan-Krause, Kevin. 2006. *Elected affinities: Democracy and party competition in Slovakia and the Czech Republic*. California: Stanford University Press.
- Dejaeghere, Yves, Ruth Dassonneville. 2012. *The impact of the party system on electoral volatility, a cross-country analysis of inter-election switching*. Artykuł zaprezentowano podczas *The EPOP 2012 Conference* (Oxford, 7—9.09). https://www.academia.edu/2502941/The_Impact_of_the_Party_System_on_Electoral_Volatility_A_Cross-Country_Analysis_of_Inter-Election_Switching (dostęp: 9.09.2013).
- Della, Porta, Donatella. 2006. *The anti-globalisation and the European Union: Critics of Europe*. Notre Europe, Policy Paper no. 22. http://www.notre-europe.eu/media/policypaper22-en_03.pdf?pdf=ok (dostęp: 2.04.2014).
- Delli, Carpini, Michael X., Scott Keeter. 1996. *What Americans know about politics and why it matters*. New Haven: Yale University Press.
- Delmotte, Florence. 2007. "Les résistances à l'Europe au prisme de la sociologie historique de Norbert Elias" W: J. Lacroix, R. Coman, *Les résistances à l'Europe. Cultures nationales, idéologies et stratégies d'acteurs, Bruxelles*. Editions de l'Université de Bruxelles, s. 17—29.
- Democracy 2.0*: www.democracy2.org.uk (dostęp: 30.11.2013).
- Denny, Kevin J., Orla M. Doyle. 2007. "Take up thy bed, and vote. Measuring the relationship between voting behaviour and indicators of health." *The European Journal of Public Health* 17(4): 400—401.
- Denny, Kevin J., Orla M. Doyle. 2009. "Does voting history matter? Analyzing persistence in turnout." *American Journal of Political Science* 53(1): 17—35.

- Depla, Paul F.G., Pieter W. Tops. 1995. *Political parties in the digital era: The technological challenge*. W: W.B.H.J. van de Donk, I. Th. M. Snellen, P.W. Tops (red.). *Orwell in Athens — A perspective on informatization and democracy*. The Netherlands: IOS Press.
- Deutsch, Morton. 1958. "Trust and suspicion." *Journal of Conflict Resolution* 2(4): 265—279.
- Diaz-Cayeros, Alberto, Beatriz Magaloni. 2001. "Party dominance and the logic of electoral design in Mexico's transition to democracy." *Journal of Theoretical Politics* 13(3): 271—93.
- Dinas, Elias. 2012. "The formation of voting habits." *Journal of Elections, Public Opinion & Parties* 22(4): 431—456.
- Downs, Anthony. 1957. *An economic theory of democracy*. New York: Harper and Row.
- Downs, William M. 1995. "The Belgian general elections of 1995." *Electoral Studies* 14(3): 336—341.
- Drabczyński, Sebastian, Marek Żyromski (red.). 2004. *Rola wyborów w procesie kształtowania się społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*. Poznań: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa.
- Drummond, Andrew J. 2006. „Electoral volatility and party decline in Western democracies: 1970—1995.” *Political Studies* 54(3): 628—647.
- Duch, Raymond M., Randolph T. Stevenson. 2008. *The economic vote: How political and economic institutions condition election results*. New York: Cambridge University Press.
- Duverger, Maurice. 1954. *Political parties: Their organisation and activity in the modern state*. London: Methuen, New York: Wiley.
- Duverger, Maurice. 1959. *Political parties: Their organisation and activity in the modern state*. London: Methuen.
- Duverger, Maurice. 1980. "A new political system model: Semi-presidential government." *European Journal of Political Research* 1980, 8(2): 165—187.
- Dybel, Paweł, Szymon Wróbel. 2008. *Granice polityczności*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk i Fundacja Aletheia.
- Easton, David. 1997. *The future of the postbehavioral phase in political science*. W: Kristen Renwick Monroe (red.). *Contemporary Empirical Political Theory*. Berkeley: University of California Press.
- Eckersley, Robyn. 1992. *Environmentalism and political theory: Towards an ecocentric approach*. London: UCL Press.
- Elff, Martin. 2007. "Social structure and electoral behaviour in comparative perspective: The decline of social cleavages in Western Europe revisited." *Perspectives on Politics* 5(2): 277—294.
- Encyklopedia Politologii. *Partie i systemy partyjne*. 1999. Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). Zakamycze: Kantor Wydawniczy Zakamycze.
- Epperly, Brad. 2011. "Institutions and legacies: Electoral volatility in the post-communist word." *Comparative Political Studies* XX(X): 1—25.
- Errson, Svante, Jan-Erik Lane. 1998. *Electoral instability and party system change in Western Europe*. W: Paul Pennings, Jan-Erik Lane (red.). *Comparing party system change*. New York: Routledge.
- Faber, Ronald J., Albert R. Timms, Kay G. Schmidt. 1990. *Accentuate the negative? The impact of negative political appeals on voting intent*. W: Patricia A. Stout (red.). *Proceedings of American Academy of Advertising*. Austin, TX: AAA.

- Faber, Ronald J., Albert R. Timms., Kay G. Schmidt. 1993. "Negative political advertising and voting intent: The role of involvement and alternative information sources." *Journal of advertising* 22(4): 67—76.
- Farber, Henry S. 2009. *Increasing voter turnout: Is democracy day the answer?* <http://www.princeton.edu/ceps/workingpapers/181farber.pdf> (dostęp: 3.03.2014).
- Federer-Shtayer, Hila. 2012. *Alignment, realignment and dealignment in multi-party systems: A conceptual and empirical study*. Unpublished Doctoral Thesis, Leiden University. <https://openaccess.leidenuniv.nl/handle/1887/18669> (dostęp: 20.12.2013).
- Feldman, Stanley. 2003. *Values, ideology and the structure of political attitudes*. W: David O. Sears, Leonie Huddy, Robert Jervis (red.). *Oxford Handbook of Political Psychology*. Oxford: Oxford University Press.
- Ferejohn, John A., Morris P. Fiorina. 1974. "The paradox of not voting: A decision theoretic analysis." *American Political Science Review* 68(2): 525—536.
- Ferree, Karen E. 2004. *How fluid is fluid? The mutability of ethnicity and electoral volatility in Africa?* Working Paper, San Diego, CA.
- Ferree, Karen E. 2010. "The social origins of electoral volatility in Africa." *British Journal of Political Science* 40(04): 759—779.
- Festinger, Leon. 1957. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Finifter, Ada. 1974. "The friendship group as a protective environment for political deviants." *American Political Science Review* 68(2): 607—25.
- Finkel, Stephen. 1985. "Reciprocal effects of participation and political efficacy." *American Political Science Review* 29(4): 891—913.
- Fiorina, Morris P. 1981. *Retrospective voting in American national elections*. New Haven: Yale University Press.
- Fiorina, Morris P. 1992. "An era of divided government." *Political Science Quarterly* 107(3): 387—410.
- Flanigan, William H., Nancy H. Zingale. 1988. *Political Behavior of the American Electorate*. Washington DC: CQ Press.
- Ford, Thomas E., George R. Tonander. 1998. "The role of differentiation between groups and social identity in stereotype formation." *Social Psychology Quarterly* 61(4): 372—384.
- Fornos, Carolina A., Timothy J. Power, James C. Garand. 2004. "Explaining voter turnout in Latin America 1980 to 2000." *Comparative Political Studies* 37(8): 909—940.
- Foti, Roseanne J., Robert G. Lord. 1982. "Effects of leadership labels and prototypes on perceptions of political leaders." *Journal of Applied Psychology* 67(3): 326—333.
- Foucart, Renaud, Marjorie Gassner, Emilie van Haute. 2013. *A simple tool to understand patterns of electoral volatility. Prepared for presentation at the 2013 Annual Meeting of the Canadian Political Science Association*. University of Victoria, 4—6 June 2013.
- Fournier, Susan. 1998. "Consumers and their brands: Developing relationship theory in consumer research." *Journal of Consumer Research* 24 (March): 343—373.
- Fowler, James H. 2006. "Habitual voting and behavioral turnout." *The Journal of Politics* 68(2): 335—344.
- Fowler James H., Oleg Smirnov. 2007. *Mandates, parties, and voters: How elections shape the future*. Philadelphia: Temple University Press.
- Franklin, Charles H. 1984. "Issue preferences, socialization, and the evolution of party identification." *American Journal of Politics* 55(4): 1100—1109.
- Franklin, Mark N. 1996. *Electoral Participation*. W: L. LeDuc, R.G. Niemi, P. Norris (red.). *Comparing democracies. elections and voting in global perspective*. Thousand Oaks, London, New Delhi: SAGE.

- Franklin, Mark N. 2003. *Too much democracy? How elections to the European Parliament depress turnout at national elections in Europe*. Artykuł zaprezentowany podczas *The ECPR General Conference* (Marburg, 20.09). <http://www2.trincoll.edu/~mfrankli/FranklinMarburgPaper.pdf> (dostęp: 13.12.2013).
- Franklin, Mark N. 2004. *Voter turnout and the dynamics of electoral competition in established democracies since 1945*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Franklin, Mark N., Tom Mackie, Henry Valen. 1992. *Electoral change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Franz, Michael M., Paul B. Freedman, Kenneth M. Goldstein, Travis N. Ridout. 2008. *Campaign advertising and the American democracy*. Philadelphia: Temple University Press.
- Freire, André. 2008. "Party polarization and citizens' left-right orientations." *Party Politics* 14 (2): 189—209.
- Fromm, Erich. 2008. *Ucieczka od wolności*. Warszawa: Czytelnik.
- Frymer, Paul, Thomas M. Kim, Terri L. Bimes. 1997. "Party elites, ideological voters and divided party government." *Legislative Studies Quarterly* 22(2): 195—216.
- Fuchs, Dieter, Hans-Dieter Klingemann. 1989. *The left-right schema*. W: *Continuities in political action. a longitudinal study of political orientations in three Western democracies*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Gabel, Matthew. 2000. "European integration. Voters and national politics." *West European Politics* 23(4): 52—72.
- Gallagher, Michael, Michael Laver, Peter Mair. 1992. *Representative government in Western Europe*. New York: McGraw Hill.
- Gallagher, Michael, Michael Laver, Peter Mair. 1995; 2006. *Representative government in modern Europe*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Geisler, Robert. 2004. „Społeczeństwo obywatelskie i demokracja lokalna w Tychach.” *Studia Regionalne i Lokalne* 4(18): 127—143.
- Gerber, Alan, Donald Green, Ron Shachar. 2003. "Voting may be habit forming: Evidence from a randomized field experiment." *American Journal of Political Science* 47(3): 540—550.
- Gherghina, Sergiu Marian. 2012. *Explaining electoral volatility in Central and Eastern Europe: A party organizational approach*. Leiden University. <https://openaccess.leidenuniv.nl/handle/1887/18567> (dostęp: 22.07.2014).
- Gibson, Rachel K., Paul G. Nixon, Stephen J. Ward. 2003. *Political parties and the Internet: Net gain?* London: Routledge.
- Giddens, Anthony. 2006. *Socjologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Glenn, Norval D. 1980. *Values, Attitudes and Beliefs*. W: Orville G. Brim Jr., Jerome Kagan (red.), *Constancy and change in human development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gliński, Piotr. 2009. *Społeczeństwo obywatelskie w Polsce — dwadzieścia lat przemian*. W: Rafał Głajcar, Waldemar Wojtasik (red.), *Transformacja systemowa w Polsce 1989—2009. Próba bilansu*. Katowice: REMAR.
- Godlewski, Tadeusz. 2005. *Polski system polityczny. Instytucje — procedury — obywatele*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Godlewski, Tadeusz. 2008. *Obywatelskie kompetencje polityczne*. W: Danuta Karnowska (red.), *Demokracja w Polsce po 2005 roku*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Godlewski, Tomasz. 2008. *Lewica i prawica w świadomości społeczeństwa polskiego*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.

- Godlewski, Tomasz. 2012. „Identyfikacje ideologiczne społeczeństwa polskiego.” *Preferencje Polityczne* 3(2012): 47—76.
- Goidel, Robert K., Ronald E. Langley. 1995. “Media coverage of the economy and aggregate economic evaluations: Uncovering evidence of indirect media effects.” *Political Research Quarterly* 48(2): 313—328.
- Goleman, Daniel. 2002. *Inteligencja emocjonalna*. Poznań: Media Rodzina.
- Golobokova, Yulia V. 2010. *Democracy 2.0: How the Internet influences the demos and the cratos*. New York: Fordham University.
- Goodin, Robert E. 1992. *Green political theory*. Cambridge: Polity Press.
- Gosnell, Harold. 1930. *Why Europe votes?* Chicago: University of Chicago Press.
- Gosselin, Tania, Gábor Tóka 2008. *The impact of cleavages on political participation and electoral volatility*. Artykuł zaprezentowany podczas spotkania *Canadian Political Science Association Annual Conference* (Vancouver, British Columbia 4—6 June). http://www.personal.ceu.hu/staff/Gabor_Toka/Papers/GosselinToka08Vancouver.pdf (dostęp: 20.01.2013).
- Grabowska, Mirosława. 2004. *Podział postkomunistyczny. Społeczne podstawy polityki w Polsce po 1989 roku*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Grabowska, Mirosława, Tadeusz Szawiel. 2003. *Budowanie demokracji, podziały społeczne, partie polityczne i społeczeństwo obywatelskie w postkomunistycznej Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Granberg, Donald, Soren Holmberg. 1990. “The Berelson Paradox reconsidered: intention-behavior changers in U.S. and Swedish Election Campaigns.” *Public Opinion Quarterly* 54(4): 530—550.
- Gray, Mark M., Miki Caul. 2000. “Declining voter turnout in advanced industrial democracies 1950 to 1997: The effects of declining group mobilization.” *Comparative Political Studies* 33: 1091—1122.
- Green, Donald, Bradley Palmquist, Eric Schickler. 2002. *Partisan hearts and minds: Political parties and the social identities of voters*. New Haven: Yale University Press.
- Green, Donald, Shachar Ron. 2000. “Habit formation and political behaviour: Evidence of constetude in voter turnout.” *British Journal of Political Science* 30(4): 561—573.
- Greene, Joshua D., Brian R. Sommerville, Leigh E. Nystrom, John M. Darley, Jonathan D. Cohen. 2001. “An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment.” *Science* 293(5537): 2105—2108.
- Griffim, Em. 2008. *A first look at communication theory*. New York, London: McGraw-Hill.
- Griffin, Hannah. 2012. “Keep it clean? How negative campaigns affect voter turnout.” *Res Publica — Journal of Undergraduate Research* 17(1). <http://digitalcommons.iwu.edu/respublica/vol17/iss1/6> (dostęp: 1.05.2014).
- Grigsby, Ellen. 2008/2011. *Analyzing politics: An introduction to political science*. Belmont, CA: Cengage Learning.
- Gronbeck, Bruce E. 1992. “Negative narratives in 1988 presidential campaign ads.” *Quarterly Journal of Speech* 78(3): 333—346.
- Grubb, Edward L., Harrison L. Grathwohl. 1967. “Consumer self-concept, symbolism and market behavior: A theoretical approach.” *Journal of Marketing* 37(4): 22—27.
- Grunberg, Gerard. 1985. *France*. W: Ivor Crewe, David Denver (red.). *Electoral change in Western democracies: Patterns and sources of electoral volatility*. London: Croom Helm.
- Gubrynowicz, Aleksander. 2007. „Estonia.” *Europa Środkowo-Wschodnia* XVII: 139—172.

- Gulczyński, Mariusz. 2004. *Panorama systemów politycznych świata*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Güneş-Ayata, Ayşe, Sencer Ayata. 2002. *Ethnic and religious bases of voting*. W: Sayar Sabri, Yilmaz R. Ester (red.). *Politics, parties, and elections in Turkey*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- Gunther, Richard, José R. Montero. 2001. *The anchors of partisanship, a comparative analysis of voting behavior in four Southern Europe democracies*. W: Nikiforos P. Diamandouros, Richard Gunther (red.). *Parties, politics, and democracy in the New Southern Europe*. Baltimore—London: The Johns Hopkins University Press.
- Haman, Jacek. 2003. *Demokracja. Decyzje. Wybory*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Harris, Fiona, Leslie de Chernatony. 2001. "Corporate branding and corporate brand performance." *European Journal of Marketing* 35 (3/4): 441—456.
- Harris, Fredrick C. 1994. "Something within: Religion as a mobilizer of African-American political activism." *Journal of Politics* 56(1): 42—68.
- Harris-Lacewell, Melissa. 2004. *Barbershops, bibles, and BET: Everyday talk and black political thought*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Haslam, Alexander S., Jolanda Jetten, Tom Postmes, Katherine Haslam. 2009. "Social identity, health and well-being: an emerging agenda for applied psychology." *Applied Psychology: An International Review* 58(1): 1—23.
- Hawley, George, Iñaki Sagarzazu. 2012. "Where did the votes go? Reassessing American party realignments via vote transfers between major parties from 1860 to 2008." *Electoral Studies* 31(4): 726—739.
- Hayes, Bernadette C., Ian McAllister. 1996. "Marketing politics to voters: Late deciders in the 1992 British election." *European Journal of Social Psychology* 33(10/11): 223—231.
- Hayes, Daniel. "Candidate Qualities through a Partisan Lens: A Theory of Trait Ownership." *American Journal of Political Science* 49(4), Oct.: 2005.
- Hazama, Yasushi. 2009. *Economic voting and electoral volatility in Turkish provinces*. Discussion paper nr 202. Chiba: Inst. of Developing Economies, Japan External Trade Organization.
- Heider, Fritz. 1958. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hellwig, Timothy. 2008. "Globalization, policy constraints and vote choice." *The Journal of Politics* 70(4): 1128—1141.
- Herbut, Ryszard. 1996. *Podziały socjopolityczne*. W: Andrzej Jabłoński, Leszek Sobkowiak (red.). *Studia z teorii polityki*, t. 1. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Herbut, Ryszard. 1997A. *Podziały socjopolityczne w Europie Zachodniej. Charakter i struktura*. W: Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Herbut, Ryszard. 1997B. *Partie polityczne*. W: Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Herbut, Ryszard. 1997C. *Rodziny partii politycznych*. W: Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Herbut, Ryszard. 1997D. *Systemy partyjne*. W: Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

- Herbut, Ryszard. 2002. *Teoria i praktyka funkcjonowania partii politycznych*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Herron, Erik S., Ronald A. Francisco, Hannah E. Britton. 2009. *Investor-voters and electoral volatility in Sub-Saharan Africa*. http://kuscholarworks.ku.edu/dspace/bitstream/1808/5960/1/Asingo_ku_0099M_10580_DATA_1.pdf (dostęp: 1.12.2013).
- Hetherington, Marc J. 1996. "The media's role in forming voters national economic evaluations in 1992." *American Journal of Political Science* 40(2): 372—395.
- Heywood, Andrew. 2006. *Politologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hibbs, Douglas A., Jr. 1977. "Political parties and macroeconomic policy." *American Political Science Review* 71(4): 1467—1487.
- Highton, Benjamin. 1997. "Easy registration and voter turnout." *Journal of Politics* 59(2): 565—75.
- Highton, Benjamin, Raymond E. Wolfinger. 1998. "Estimating the effects of the national voter registration act of 1993." *Political Behavior* 20(2): 79—104.
- Hirschman, Albert O. 1970. *Exit, voice, and loyalty: Responses to decline in firms, organizations and states*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hirschman, Albert O., Richard R. Nelson. 1976. "Discussion." *The American Economic Review* 66(2): 386—391.
- Hobsbawm, Eric J. 1995. *Age of extremes: The short twentieth century 1914—1991*. London: Abacus.
- Holewa, Alicja, Oleg Gorbaniuk. 2009. *Taksonomia wolnych skojarzeń z partiami politycznymi w czasie wyborów parlamentarnych w 2007 roku: badania studentów lubelskich uczelni*. W: Anna Oleszkowicz, Przemysław Dybek (red.). *Psychologia ilości, psychologia jakości. Uzupełniające się spojrzenia*. Wrocław: Atut.
- Hood, Ralph W., Peter C. Hill, Spilka Bernard. 2009. *The psychology of religion: An empirical approach*. New York: Guilford Press.
- Horowitz, Donald L. 1985. *Ethnic groups in conflict*. Berkeley: University of California Press.
- Hoskins, Bryony L. 2008. "The discourse of social justice within European education policy: The examples of key competencies and indicator development towards assuring the continuation of democracy." *European Educational Research Journal* 7(3): 319—330.
- Hoskins, Bryony L. 2006. *Draft framework on indicators for active citizenship*. Artykuł zaprezentowany podczas *The European Commission (CRELL) Conference on Working towards Indicators on Active Citizenship* (Ispra, Italy).
- Hoskins, Bryony L., Carolyn Barber, Daniel van Nijlen, Ernesto Villalba. 2011. "Comparing civic competence among European youth: composite and domain-specific indicators using IEA civic education study data." *Comparative Education Review* 55(1): 82—110.
- Hoskins, Bryony L., Ernesto Villalba, Daniel van Nijlen, Carolyn Barber. 2008. *Measuring civic competence in Europe: A composite indicator based on IEA civic education study 1999 for 14 years old in school*. http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/111111111/116131/bryonycci_jrc42904_final.pdf (dostęp: 30.07.2014).
- Hoskins, Bryony L., Ruth D. Crick. 2008. *Learning to learn and civic competences: different currencies or two sides of the same coin?* EUR 23360. Ispra: European Commission.
- Hoyer, Wayne D., Steven P. Brown. 1990. "Effects of brand awareness on choice for a common, repeat-purchase product." *Journal of Consumer Research* 17(2): 141—149.

- Hsieh, John Fuh-sheng, Dean Lacy. 1998. *Retrospective and prospective voting in a one-party-dominant democracy: Taiwan's 1996 presidential election*. W: Melvin J. Hinich, Michael C. Munger (red.). *Empirical studies in comparative politics*. AH Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Huckfeldt, Robert, Paul E. Johnson, John Sprague. 2004. *Political disagreement: the survival of diverse opinions within communication networks*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Huckfeldt, Robert, John Sprague. 1992. "Political parties and electoral mobilization: Political structure, social structure, and the party canvass." *American Political Science Review* 86(1): 70—86.
- Hug, Simon. 2001. *Altering party systems: Strategic behavior and the emergence of new political parties in Western democracies*. Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press.
- Hunold, Christian, John S. Dryzek. 2002. "Green political theory and the state: Context is everything, global environmental politics." *Global Environmental Politics* 2(3): 17—39.
- Inglehart, Ronald. 1977. *The silent revolution — Changing values and political styles among western publics*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald. 1987. "Value change in industrial societies." *The American Political Science Review* 81(4): 1289—1303.
- Inglehart, Ronald F., Christian Welzel. 2005. *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. New York: Cambridge University Press.
- Inglehart, Ronald. 1984. *The changing structure of political cleavages in western society*. W: Russell J. Dalton, Paul A. Beck, Scott C. Flanagan (red.). *Electoral change in advanced industrial democracies: Realignment or dealignment?* Princetown: Princetown University Press.
- Insko, Chester A., Rick H. Hoyle, Robin L. Pinkley, Hong Gui-Young, Randa M. Slim, Bret Dalton, Yuan-Huei W. Lin, Paulette P. Ruffin, Gregory J. Dardis, Paul R. Brenthal, John Schloper. 1988. "Individual group discontinuity: The role of a consensus rule." *Journal of Experimental Social Psychology* 24(6): 505—519.
- Irwin, Galen. 1974. "Compulsory voting legislation — Impact on voter turnout in the Netherlands." *Comparative Political Studies* 7(3): 292—315.
- Jackman, Robert W., Ross A. Miller. 1995. "Voter turnout in the industrial democracies during the 1980s." *Comparative Political Studies* 27(4): 467—492.
- Jackson, Robert A., Thomas M. Carsey 2007. "U.S. senate campaigns, negative advertising, and voter mobilization in the 1998 midterm election." *Electoral Studies* 26(1): 180—195.
- Jacoby, Jacob, Robert W. Chestnut. 1978. *Brand loyalty: Measurement and management*. New York: John Wiley & Sons.
- Jakubowska, Urszula. 2002. *Przywództwo polityczne*. W: Krystyna Skarżyńska (red.). *Podstawy psychologii politycznej*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Jamróz, Adam. 1994. *Zapis stenograficzny referatu na seminarium „Zagadnienie dwuizbowości w europejskich systemach politycznych”*. Warszawa: Biuro Studiów i Analiz Kancelarii Senatu, Zeszyt S-2.
- Jałowiecki, Stanisław. 1979. *Struktura systemu wartości. Stadium zróżnicowań międzygenetycznych*, Warszawa: PWN.
- Jasiewicz, Krzysztof. 2002. *Portfel czy różaniec? Wzory zachowań wyborczych Polaków w latach 1995—2001*. W: Radosław Markowski (red.). *System partyjny i zachowania wyborcze. Dekada polskich doświadczeń*. Warszawa: ISPPAN.

- Jednaka, Wiesława. 1997. *Zachowania wyborcze*. W: Andrzej Antoszewski, Ryszard Herbut (red.). *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Jermier, John M. 1993. "Introduction. Charismatic leadership: Neo-Weberian perspectives." *Leadership Quarterly* 4(3—4): 217—233.
- Johnson, Andrew P. 2009. *Making Connections in Elementary and Middle School Social Studies*. London: Sage.
- Johnson-Cartee, Karen S., Gary A. Copeland. 1991. *Negative political advertising. Coming of age*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Jones-Correa, Michael A., David L. Leal. 2001. "Political participation: Does religion matter?" *Political Research Quarterly* 54(4): 751—770.
- Kaase, Max, Kenneth Newton (red.). 1995. *Beliefs in government*. Oxford: Oxford University Press.
- Kahneman, Daniel, Paul Slovic, Amos Tversky. 1982. *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Kampania społeczna „Zmień kraj. Idź na wybory” Raport o przebiegu kampanii i rekomendacje na przyszłość. http://www.for.org.pl/upload/File/raporty/Raport_o_Kampanii_Zmien_kraj_Idz_na_wybory_FINAL.pdf (dostęp: 23.01.2014).
- Karnowska, Danuta. 2010. „Identyfikacja lewica-prawica i jej rozumienie w przestrzeni kulturowej.” *Preferencje Polityczne* 1(2010): 139—151.
- Karp, Jeffrey A., Susan A. Banducci, Shaun Bowler. 2008. "Getting out the vote: Party mobilization in a comparative perspective." *British Journal of Political Science* 38(1): 91—112.
- Karp, Jeffrey A., Susan A. Banducci. 2000. "Going postal: How all-mail elections influence turnout." *Political Behavior* 22(3): 223—239.
- Karvonen, Lauri. 2010. *The personalization of politics. A study of parliamentary democracies*. London: ECPR Press.
- Karwat, Mirosław. 2001. *Charyzma i pseudocharyzma*. W: Tadeusz Bodio (red.). *Przywództwo polityczne*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.
- Katsanidou, Alexia. 2010. *Age cohorts and the funnel of causality: How social characteristics influence our vote*. Working Paper MWP. Florence: EUI.
- Katz, Daniel. 1973. *Patterns of leadership*. W: Jeanne N. Knutson (red.). *Handbook of political psychology*. London: Jossey-Bass.
- Katz, Daniel, Robert L. Kahn. 1978. *The social psychology of organizations*. New York: Wiley.
- Kayser, Mark A. 2007. "How domestic is domestic politics? Globalization and elections." *Annual Review of Political Science* 10: 341—362.
- Keller, Kevin L. 1993. "Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity." *Journal of Marketing* 57(1): 1—22.
- Keller, Kevin L. 2001. "Building Customer-Based Brand Equity: Creating Brand Resonance Requires Carefully Sequenced Brand-Building Efforts." *Marketing Management* 10 (2): 14—19.
- Keller, Kevin L. 1998. *Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing Brand Equity*. New Jersey: Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Kellner, Douglas. 1995. *Media Culture*. London—New York: Routledge.
- Kessel, John H. 1984. *Presidential campaign politics*. 2nd ed. Homewood, Ill.: Dorsey Press.
- Key, Valdimir O. 1966. *The responsible electorate*. Cambridge, MA: Belknap.

- King, Charles. 2000. *The Moldovans: Romania, Russia and the politics of culture*. Stanford, CA: Hoover Institution Press.
- Kitschelt, Herbert. 1992. "The formation of party systems in East Central Europe." *Politics & Society* 20(1): 16—18.
- Kitschelt, Herbert. 1995. "Formation of party cleavages in post-communist democracies: Theoretical propositions." *Party Politics* 1(4): 447—472.
- Kitschelt, Herbert, Kirk A. Hawkins, Juan P. Luna, Guillermo Rosas, Elizabeth J. Zechmeister. 2010. *Latin America party systems*. New York: Cambridge University Press.
- Kitschelt, Herbert, Zdenka Mansfeldova, Radosław Markowski, Gábor Tóka. 1999. *Post-communist party systems: Competition, representation and inter-party cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Klapper, Joseph T. 1960. *The effects of mass communication*. Nowy Jork: Free Press.
- Klein, Katherine J., Robert J. House. 1995. "On fire: Charismatic leadership and levels of analysis." *Leadership Quarterly* 6(2): 183—198.
- Knutsen, Oddbjørn. 2004. "Religious denomination and party choice in Western Europe: A comparative longitudinal study from eight countries, 1970—97." *International Political Science Review* 25(1): 97—128.
- Knutsen, Oddbjørn. 2004. *Social structure and party choice in Western Europe — A comparative longitudinal study*. New York: Palgrave Macmillan.
- Knutsen, Oddbjørn. 2005. "The impact of sector employment on party choice: A comparative study of eight West European Countries." *European Journal of Political Research* 44(4): 593—621.
- Knutsen, Oddbjørn, Elinor Scarbrough. 1995. *Cleavage politics and value conflict*. W: Jan van Deth, Elinor Scarbrough (red.). *The impact of values*. Oxford: Oxford University Press.
- Kołakowski, Leszek. 1995. *O tożsamości zbiorowej*. W: Krzysztof Michalski (red.). *Tożsamość w czasach zmiany. Rozmowy w Castel Gandolfo*. Kraków: ZNAK.
- Korasteleva, Elena A. 2000. "Electoral volatility in post-communist Belarus: Explaining the paradox." *Party Politics* 6(3): 343—358.
- Korzeniowski, Krzysztof. 1992. *Poczucie podmiotowości — alienacji politycznej*. Poznań: Wydawnictwo Nakom.
- Korzeniowski, Krzysztof. 1997. *O psychospołecznych uwarunkowaniach zachowań wyborczych Polaków w latach dziewięćdziesiątych*. W: Lena Kolarska-Bobińska, Radosław Markowski (red.). *Prognozy i wybory. Polska demokracja '95*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Korzeniowski, Krzysztof. 2002. *Psychospołeczne uwarunkowania zachowań wyborczych*. W: Krystyna Skarżyńska (red.). *Podstawy psychologii politycznej*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Kostadinova, Tatiana. 2003. "Voter turnout dynamics in post communist Europe." *European Journal of Political Research* 42(6): 741—759.
- Kreuzer, Marcus, Vello Pettai. 2004. "Political parties and the study of political development: New insights from the postcommunist democracies." *World Politics* 56(4): 608—633.
- Kreweras, Germain. 1965. *Model of weight individual authority in a group*. W: S. Sternberg i inni (red.). *Mathematic and social sciences*. The Hague: Mouton.
- Kriesi, Hanspeter, Edgar Grande, Romain Lachat, Martin Dolezal, Simon Bornschie, Timotheos Frey. 2008. *Globalization and its impact on national space of competition*. W: Hanspeter Kriesi, Edgar Grande, Romain Lachat, Martin Dolezal, Simon Bornschie,

- Timotheos Frey (red.). *West European politics in the age of globalization*. Cambridge: Cambridge University.
- Krok, Dariusz. 2010. „System wartości a poznawcze i społeczne wymiary religijności.” *Roczniki Psychologiczne* XIII(2): 161—182.
- Krouwel, André, Bertjan Verbeek. 2001. *Instytucje jako pola walki: demokratyczne konsekwencje budowania instytucji w systemach postkomunistycznych*. W: Justyna Miklaszewska (red.). *Demokracja w Europie Środkowej 1989—1999*. Kraków: Instytut Studiów Strategicznych.
- Krouwel, André, Koen Abts. 2007. “Varieties of Euroscepticism and populist mobilization: Transforming attitudes from mild Euroscepticism to harsh Eurocynicism.” *Acta Politica* 42: 252—270.
- Krouwel, André, Paul Lucardie. 2008. “Waiting in the Wings: New Parties in the Netherlands.” *Acta Politica* 43: 278—307.
- Krugman, Paul R., Maurice Obstfeld. 1997. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. II. Warszawa: PWN.
- Krupavičius, Algis. 1999. *Party systems in Central East Europe: Dimensions of system stability*. Glasgow: University of Strathclyde, Studies in Public Policy.
- Kryszewski, Grzegorz. 2004. Przymus wyborczy. *Przegląd Sejmowy* 3(62): 61—74.
- Krzyszczak, Grzegorz, Oleg Gorbaniuk. 2011. *Zbieżność percepcji siebie i „osobowości” partii politycznej a preferencje polityczne wśród studentów*. W: Iwona Hofman (red.). *Marketing polityczny. Teoria i praktyka*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Krzyszczak, Grzegorz, Alicja Holewa, Oleg Gorbaniuk. 2010. „Struktura cech osobowości przypisywanych partiom politycznym.” *Studia Psychologiczne* 48(3): 19—33.
- Kuczma, Kordian. 2010. „Stosunki między Federacją Rosyjską a Republiką Estonii po 1991 roku.” *Studia Polityczne* 26: 126—160.
- Kuenzi, Michelle, Gina Lambright. 2005. “Party systems and democratic consolidation in Africa’s electoral regimes.” *Party Politics* 11(4): 423—446.
- Kwiatkowska, Katarzyna. 2011. „Powstanie Lajków.” *Polityka* 51(2838): 1.12—20.12.
- Laakso, Markku, Rein Taagepera. 1979. “Effective number of parties: A measure with application to West Europe.” *Comparative Political Studies* 12(1): 3—37.
- Lachat, Romain. 2004. *Explaining electoral volatility: Predispositions’ strength, heuristics, and political sophistication*. Artykuł zaprezentowany podczas *The Annual Scientific Meeting of the International Society of Political Psychology* (Lund, Sweden, 15—18.07). <http://www.romain-lachat.ch/papers/ispp2004.pdf> (dostęp: 24.03.2014).
- Lachat, Romain. 2007. *A heterogeneous electorate. Political sophistication, predisposition strength and the voting decision process*. Baden-Baden: Nomos.
- Ladd, Everett C., Jr. 1982. *Where have all the voters gone?* 2nd ed. New York: W.W. Norton.
- Landi, Massimiliano, Chun Seng Yip. 2006. *Campaign tactics and citizens electoral decisions*. Macroeconomics Working Papers, East Asian Bureau of Economic Research, 2006.10.
- Lane, Jan-Erik, Svante Errson. 1994/1999. *Politics and society in Western Europe*. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage.
- Lane, Jan-Erik, Svante Errson. 1997. “Parties and voters: What creates the ties?” *Scandinavian Political Studies* 20(2): 179—192.
- Lane, Jan-Erik, Svante Errson. 1996. *European politics*. London: SAGE.
- Lane, Jan-Erik, David McKay, Kenneth Newton. 1997. *Political data handbook OECD countries*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press.

- Lang, Gladys, Kurt Lang. 1981. *Mass communications and public opinion: Strategies for research*. W: Morris Rosenberg, Ralph H. Turner (red.). *Social psychology: Sociological perspectives, basic books*. New York: Basic Books, Inc.
- Langer, Ana I. 2007. "A historical exploration of the personalization of politics in the print media." *Parliamentary Affairs* 60(3): 371—387.
- Lass, Jürgen. 1995. *Vorstellungsbilder über kanzlerkandidaten. Zur diskussion um die personalisierung der politik (Images of candidates for chancellor. On the discussion about the personalization in politics)*. Wiesbaden, Germany: Deutscher Universitätsverlag.
- Latinobarómetro. 2002. *Latinobarómetro 2002 opinion poll*. Santiago, Chile: Corporación Latinobarómetro.
- Lau, Richard R. 1986. *Political schemata, candidate evaluations, and voting behavior*. W: Richard R. Lau, David O. Sears (red.). *Political cognition*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Laurent, Gilles, Jean-Noel Kapferer, Françoise Roussel. 1995. "The underlying structure of brand awareness scores." *Marketing Science* 14(3): 170—179.
- Laver, Michael, Kenneth Benoit. 2003. "The evolution of party systems between elections." *American Journal of Political Science* 47(2): 215—233.
- Lavine, Howard. 2001. "The electoral consequences of ambivalence toward presidential candidates." *American Journal of Political Science* 45(4): 915—29.
- Lawson, Chappell H., James McCann. 2005. "Television coverage, media effects, and Mexico's 2000 Elections." *British Journal of Political Science* 35(1): 1—30.
- Lazarsfeld, Paul F., Bernard R. Berelson, Hazel Gaudet. 1944. *The people's choice*. New York: Columbia University Press.
- Lazarsfeld, Paul F., Bernard Berelson, Hazel Gaudet. 1944. *The people's choice: How the voter makes up his mind in a presidential campaign*. 2nd ed. New York—London: Columbia University Press.
- LeDuc, Lawrence, Richard G. Niemi, Pippa Norris. 2002. *Introduction: Comparing democratic elections*. W: Lawrence LeDuc, Richard G. Niemi, Pippa Norris (red.). *Comparing democracies 2. New challenges in the study of elections and voting*. London: SAGE.
- Lees-Marshment, Jennifer. 2009. *Political marketing: Principles and applications*. London: Routledge.
- Lever, Annabelle. 2009. Is "Compulsory Voting Justified? Annabelle Lever." *Public Reason* 1(1): 57—74.
- Levinson, Harry, Charlton R. Price, Kenneth J. Munden, Harold J. Mandl, Charles M. Solley. 1962. *Men, management and mental health*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Levis-Beck, Michael S., Mary Stegmaier. 2010. *Modele głosowania ekonomicznego*. W: Russell J. Dalton, Hans-Dieter Klingemann (red.). *Zachowania polityczne, tom 2*. Oxford—Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lewis, Paul G. 2000. *Political parties in post-communist Eastern Europe*. London: Routledge.
- Lickel, Brian, David L. Hamilton, Grażyna Wiczorkowska, Amy Lewis, Steven J. Sherman, A. Neville Uhles. 2000. "Varieties of groups and the perception of group entitativity." *Journal of Personality and Social Psychology* 78(2): 223—246.
- Lijphart, Arend. 1979. "Religious vs. linguistic vs. class voting: The 'crucial experiment' of comparing Belgium, Canada, South Africa and Switzerland." *The American Political Science Review* 73(2): 442—458.

- Lijphart, Arend. 1984. *Democracies: Patterns of majoritarian and consensus government in twenty-one countries*. New Haven: Yale University Press.
- Lijphart, Arend. 1991. *Patterns of democracy*. New Haven: Yale University Press.
- Lijphart, Arend. 1991. *Presidentialism and majoritarian democracy: Theoretical observations*. W: György Szoboszlai (red.). *Democracy and political transformation, theories and East Central-European realities*. Budapest: Hungarian Political Science Association.
- Lijphart, Arend. 1997. "Unequal participation; democracy's unresolved dilemma." *American Political Science Review* 91(2): 1—14.
- Lijphart, Arend. 1994. *Electoral systems and party systems: A study of twenty-seven democracies 1945—1990*. Oxford: Oxford University Press.
- Lijphart, Arendt. 1971. *Comparative politics and comparative method*. *American Political Science Review* 65(3): 682—693.
- Likert, Rensis. 1961. *New patterns of management*. New York: McGraw Hills.
- Lilleker, Darren G. 2006. *Key concepts in political communication*. London: SAGE.
- Lilleker, Darren G. 2006. *Political marketing: The cause of an emerging democratic deficit in Britain?* W: Walter W. Wymer, Jr, Jennifer Lees-Marshment (red.). *Current issues in political marketing*. London: Routledge.
- Lindberg, Staffan I. 2007. "Institutionalization of party systems? Stability and fluidity among legislative parties in Africa's democracies." *Government and Opposition* 42(2): 215—241.
- Linz, Juan J. 1994. *Presidential or parliamentary democracy: Does it make a difference?* W: Juan J. Linz, Arturo Valenzuela (red.). *The failure of presidential democracy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Lipset, Seymour M. 1981. *Political Man: The Social Bases of Politic*. Baltimore, Md: The Johns Hopkins University Press.
- Lipset, Seymour M., Stein Rokkan. 1967. *Party systems and voter alignments: Cross-national perspectives*. New York: Free Press.
- Lipset, Seymour M., Stein Rokkan. 1993. *Osie podziałów, systemy partyjne oraz afiliacje wyborców*. W: J. Szczupaczyński (red.). *Elity, demokracja, wybory*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Lobo, Marina Costa, Michael S. Lewis-Beck. 2012. "The integration hypothesis: How the European Union shapes economic voting." *Electoral Studies* 31(3): 522—528.
- Lock, Andrew, Phil Harris. 1996. "Political marketing — Vive la difference!" *European Journal of Marketing* 30(10/11): 14—24.
- Lodge, Juliet (red.). 1986. *Direct elections to the European Parliament, 1984*. London: Macmillan.
- Lodge, Juliet (red.). 1990. *The 1989 elections to the European Parliament*. London: Macmillan.
- Lodge, Juliet (red.). 1996. *The 1994 elections to the European Parliament*. London: Macmillan.
- Lodge, Juliet. 1982. *Direct elections to the European Parliament*. London: Macmillan.
- Long, Karen, Russell Spears. 1997. *The self-esteem hypothesis revisited: Differentiation and disaffected*. W: Russell Spears, Penelope J. Oakes, Naomi Ellemers, S. Alexander Haslam (red.). *The social psychology of stereotyping and group life*. Oxford: Basil Blackwell.
- Lovelock, James. 1979. *Gaia. A new look at life on Earth*. Oxford: OUP.
- Lower, Norman. 2005. *Mastering modern world history*. 4th ed. New York: Palgrave Mcmillan.

- Lupia, Arthur W., Mathew D. McCubbins. 1997. *The democratic dilemma: Can citizens learn what they need to know?* New York: Cambridge University Press.
- Lupu, Noam. 2012. *Brand dilution and the breakdown of political parties in Latin America*. <http://www.noamlupu.com/breakdown.pdf> (dostęp: 30.04.2014).
- Lupu, Noam. 2013. "Party brands and partisanship: Theory with evidence from a survey experiment in Argentina" *American Journal of Political Science* 57(1): 49–64.
- Macdonald, Emma K., Byron M. Sharp. 2000. "Brand awareness effects on consumer decision making for a common, repeat-purchase product: A replication." *Journal of Business Research* 48(1): 5–15.
- MacInnis, Deborah J., Stewart Shapiro, Mani Gayathri. 1999. "Enhancing brand awareness through brand symbols." *Advances in Consumer Research* 26(1): 601–608.
- Madrid, Raúl. 2005. "Ethnic cleavages and electoral volatility in Latin America." *Comparative Politics* 38(1): 1–20.
- Madrid, Raúl. 2005. "Reviewed ethnic cleavages and electoral volatility in Latin America." *Comparative Politics* 38(1): 1–20.
- Maguire, Maria. 1983. *Is there still persistence? Electoral change in Europe 1948–1979*. W: Hans Daalder, Peter Mair (red.). *Western European party systems. Continuity and change*. London: Sage.
- Mainwaring, Scott. 1998. "Party systems in the third wave." *Journal of Democracy* 9(3): 67–81.
- Mainwaring, Scott. 1998A. *Rethinking party system theory in the third wave of democratization: The importance of party system institutionalization* (Working Paper 260). Notre Dame, Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.
- Mainwaring, Scott. 1998B. "Party systems in the third wave." *Journal of Democracy* 9(3): 67–81.
- Mainwaring, Scott. 1999. *Rethinking party systems in the Third Wave of democratization: The case of Brazil*. Stanford: Stanford University Press.
- Mainwaring, Scott, Edurne Zoco. 2007. "Political sequence and stabilization of interparty competition." *Party Politics* 13(2): 155–178.
- Mainwaring, Scott, Annabella España, Carlos Gervasoni. 2009. *Extra system electoral volatility and the vote share of young parties*. Artykuł zaprezentowany podczas spotkania *Canadian Political Science Association*, (28.05.). <http://www.cpsa-acsp.ca/papers-2009/Mainwaring.pdf> (dostęp: 14.05.2014).
- Mainwaring, Scott, Timothy Scully. 1995. *Building democratic institutions: Party systems in Latin America*. Palo Alto, CA.: Stanford University Press.
- Mainwaring, Scott, Mariano Torcal. 2006. *Party system institutionalization and party system theory after the Third Wave of democratization*. W: Richard S. Katz, William Crotty (red.) *Handbook of political parties*. London: Sage.
- Mainwaring, Scott, Edurne Zoco. 2007. "Political sequences and the stabilization of interparty competition: Electoral volatility in Old and New Democracies." *Party Politics* 13(2): 155–178.
- Mair, Peter. 1993. "Myths of electoral change and the survival of traditional parties." *European Journal of Political Research* 24: 121–133.
- Mair, Peter. 1997. *Party system change: Approaches and interpretations*. Oxford: Oxford University Press.
- Mair, Peter. 2002. *Comparing party systems*. W: L. LeDuc, R.G. Niemi, P. Norris (red.), *Comparing democracies 2. New challenges in the study of elections and voting*. London: Sage.

- Mair, Peter. 2005. *Democracy beyond parties*. Irvine, CA (UC): Center for the Study of Democracy.
- Maj, Przemysław. 2011. *Internet jako narzędzie walki w polskiej polityce*. W: Marek Jeziński (red.). *Nowe media w systemie komunikowania*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Mancini, Paolo, David L. Swanson. 1996. *Politics, media and modern democracy: Introduction*. W: Paolo Mancini, David L. Swanson (red.). *Politics, media and modern democracy: An international study of innovations in electoral campaigning and their consequences*. Westport, Conn.: Praeger.
- Mannheim, Karl. 1952. *The problem of generations*. W: Paul Kecskemeti (red.). *Essays on the sociology of knowledge*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Maor, Moshe. 1997. *Political parties and party systems: Comparative approaches and the British experience*. London/New York: Routledge.
- Marcus, George E. 2008. *Psychologia emocji i polityki*. W: David O. Sears, Leonie Buddy, Robert Jervis (red.). *Psychologia polityczna*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Marcus, George E., Michael MacKuen. 1991. "Anxiety, enthusiasm and the vote: The emotional underpinnings of learning and involvement during presidential campaigns." *American Political Science Review* 87(3): 672—685.
- Marcus, George E., W. Russell Neuman, Michael MacKuen (red.). 2000. *Affective intelligence and political judgment*. Chicago: University of Chicago Press.
- Margolis, Michael, David Resnick. 2000. *Politics as usual: The cyberspace „revolution.”* Thousand Oaks, CA: Sage.
- Markiewicz, Władysław. 1976. „Kultura polityczna jako przedmiot badań naukowych.” *Kultura i Społeczeństwo* nr 4.
- Markowski, Radosław. 2000. „Rozłamy socjopolityczne: o zamyśle klasyków, o tym, jak ich rozumiano, poprawiano i testowano.” *Studia Polityczne* 10: 7—40.
- Markowski, Radosław. 2001. *Party system institutionalization in new democracies — Poland a trend-setter with no followers*. W: Paul G. Lewis (red.). *Party development and democratic change in post-communist Europe: The first decade*. London: Psychology Press.
- Markowski, Radosław. 2008. *Seminarium „Partycypacja wyborcza Polaków.”* Zapis stenograficzny. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Markowski, Radosław. 2010. *System wyborczy — system partyjny — jakość demokracji. O jednomandatowych okręgach wyborczych*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Markus, Gregory B. 1988. "The impact of personal and national economic conditions on the presidential vote: A pooled cross-sectional analysis." *American Journal of Political Science* 32(1): 137—154.
- Markus, Gregory B., Philip E. Converse. 1979. "A dynamic simultaneous equation model of electoral choice." *American Political Science Review* 73: 1055—1070.
- Marsh, Michael. 2006. "Party identification in Ireland: An insecure anchor for a floating party system." *Electoral Studies* 25(3): 489—508.
- Martin, Aaron. 2012. *Young people and politics: Political engagement in the Anglo-American democracies*. Abingdon: Routledge.
- Mazur, Marek, Agnieszka Turska-Kawa. 2010. „Modernizacja i profesjonalizacja kampanii wyborczych. Kampania prezydencka w USA w 2008 roku.” *Studia Politicae Universitatis Silesiensis* 6: 67—96.
- McAllister, Ian. 2007. *The personalization of politics*. W: Russell J. Dalton, Hans-Dieter Klingemann (red.). *The Oxford handbook of political science: The Oxford handbook of political behavior*. Oxford: Oxford University Press.

- McAllister, Ian. 2011. *Political parties and democratic linkage: How parties organize democracy*. New York: Oxford University Press. http://www.google.pl/search?hl=pl&tbo=p&tbn=bks&q=bibliogroup:%22Comparative+Study+Of+Electoral+Systems%22&source=gb_s_metadata_r&cad=8.
- McCallum, Robert B. 1954. "The study of psephology." *Parliamentary Affairs* 8(4): 508—513.
- McElwain, Kenneth M. 2008. "Manipulating electoral rules to manufacture single-party dominance." *American Journal of Political Science* 52(1): 32—47.
- McGregor, Douglas. 1960. *The human side of enterprise*. New York: McGraw Hills.
- McGregor, Ian, Reeshma Haji, So-Jin Kang. 2008. "Can ingroup affirmation relieve out-group derogation." *Journal of Experimental Social Psychology* 44(5): 1395—1401.
- McQuail, Denis. 2008. *Teoria komunikowania masowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Medvic, Stephen K. 2009. *Campaigns and elections: Players and processes*. Boston: Cengage Learning.
- Messer, Stephen D. 2007. *Maximizing return from the 80-20 rule*. American Marketing Association.
- Metelska-Szaniawska, Katarzyna. 2005. *Ekonomia konstytucyjna — ekonomia polityczna ładu gospodarczego*. W: Jerzy Wilkin (red.). *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Michalak, Bartłomiej. 2010. „Czy grozi nam depolityzacja polityki? Rozważania na temat wizji postpolitycznej.” *Studia Polityczne*, nr 25: 129—145.
- Michalak, Bartłomiej, Andrzej Sokala, Piotr Uziębło. 2013. *Leksykon prawa wyborczego i referendalnego oraz systemów wyborczych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Mieszczanek, Anna. 2008. „Zmień kraj, ale stań ponad konfliktem!” *Trzeci sektor* nr 13. www.kampaniespoleczne.pl/kampanie,67,zmien_kraj_zmienilo_kraj (dostęp: 4.06.2014).
- Migalski, Marek. 2006. *Polskie ugrupowania parlamentarne na tle diady lewica-prawica*. W: Marek Migalski, Waldemar Wojtasik, Marek Mazur. *Polski system partyjny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mikułowski, Pomorski Jerzy. 2008. *Zmieniający się świat mediów*. Kraków: Wydawnictwo Universitas.
- Mikułowski, Pomorski Jerzy, Zbigniew Nęcki. 1983. *Komunikowanie skuteczne?* Kraków: Ośrodek Badań Prasoznawczych RSW, „Prasa-Książka-Ruch.”
- Millard, Frances. 2009. *Democratic Elections in Poland, 1991—2007*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Miller, Richard L. 2006. *Lincoln and His World*, t. 1. Mechanicsburg, PA: Stackpole Books.
- Miller, Warren E., Merrill Shanks J. 1996. *The new American voter*. Cambridge: Harvard University Press.
- Monroe, Kristen R. 1997. *Human nature, identity, and the search for the general theory of politics*. W: Kristen Renwick Monroe (red.). *Contemporary Empirical Political Theory*. Berkeley: University of California Press.
- Moreno, Alejandro. 2013. *Campaign awareness and voting in the 1997 Mexican congressional election*. W: Jorge I. Dominguez, Alejandro Poiré (red.). *Toward Mexico's democratization: Parties, campaigns, elections and public opinion*. New York, London: Routledge.
- Morris, Dick. 1999. *Vote.com. How big money lobbyists and the media are losing their influence and the Internet is giving power to the people*. Los Angeles: Renaissance Books.

- Mozaffar, Shaheen, James R. Scarritt. 2005. "The puzzle of African party systems." *Party Politics* 11(4): 399—421.
- Najam, Adil, David Runnalls, Mark Halle. 2007. *Environment and globalization five propositions*. Canada: International Institute for Sustainable Development.
- Needham, Catherine. 2005. "Brand leaders: Clinton, Blair and the limitations of the permanent campaign." *Political Studies* 53(2): 343—361.
- Nelson, J. Candice. 2003. *Elections*. W: Robert Singh (red.). *Governing America: The politics of a divided democracy*. Oxford: Oxford University Press.
- Nelson, Thomas, Donald Kinder. 1996. "Issue frames and group-centrism in American public opinion." *Journal of Politics* 58(4): 1055—1078.
- Nenovsky, Nikolai. 1987. *Law and values*. Moscow: Progress.
- Neumann, Sigmund. 1958. *Modern political parties*. Chicago: University of Chicago Press.
- Neumayer, Laure. 2007. "Euro-scepticism as a political label: The use of European Union issues in political competition in the new member states." *European Journal of Political Research* 47(2): 135—160.
- Newcomb, Theodor. 1961. *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Newman, Bruce I. 1994. *The marketing of the president: Political marketing as campaign strategy*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Newman, Bruce I. 1999. *The mass marketing of politics: Democracy in an age of manufactured image*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Nie, Norman H., Jane Junn, Kenneth Stehlik-Barry. 1996. *Education and democratic citizenship in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Niedenthal, Paula M., Anette Rohmann, Nathalie Dalle. 2003. *What is primed by emotion concepts and emotion words?* W: Jochen Musch, Karl C. Klauer (red.). *The psychology of evaluation: Affective processes in cognition and emotion*. New York, Mahwah: Erlbaum.
- Niemi, Richard G., Herbert F. Weisberg. 1984. *Controversies in voting behavior*. Washington, DC: Congressional Quarterly.
- Niven, David. 2006. "A field experiment on the effects of negative campaign mail on voter turnout in a municipal election." *Political Research Quarterly* 59(2): 203—210.
- Noelle-Neumann, Elisabeth. 1993. *The spiral of silence: Public opinion-our social skin*. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Noelle-Neumann, Elisabeth. 1984. *The spiral of silence*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nohlen, Dieter. 2004. *Prawo wyborcze i system partyjny. O teorii systemów wyborczych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Nohlen, Dieter. 1984. *Changes and choices in electoral systems*. W: Arend Lijphart, Bernard Grofman (red.). *Choosing an electoral system*. New York: Praeger.
- Nohlen, Dieter. 2004. *Prawo wyborcze i system partyjny. O teorii systemów wyborczych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Nordhaus, William D. 1975. "The political business cycle." *Review of Economic Studies* 42(2): 169—190.
- Norris, Pippa. 2000. *A virtuos circle*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Norris, Pippa. 2002. *Democratic phoenix: Reinventing political activism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nye, Joseph S., Philip D. Zelikow, David C. King. 1997. *Why people don't trust government*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Offe, Klaus. 1992. *Capitalism by democratic design? Democratic theory facing the triple transition in East-Central Europe*. W: György Lengyl, Klaus Offe, Jochen Tholen (red.). *Economic institutions, actors and attitudes: East Central Europe in transition*. Budapest: University of Economic Sciences.
- Ogburn, William F., Coombs Larry C. 1940. "The economic factor in the Roosevelt elections." *American Political Science Review* 34(4): 719—727.
- Ogu, Michael I. 2013. "Rational choice theory: Assumptions, strengths and greatest weaknesses in application outside the western milieu context." *Arabian Journal of Business and Management Review* 1(3): 90—99.
- Owen, Andrew, Joshua A. Tucker. 2010. "Past is still present: Micro-level comparisons of conventional vs. transitional economic voting in three Polish elections." *Electoral Studies* 29(1): 25—39.
- Page, Benjamin I. 1977. "Election and social choice: The state of the evidence." *American Journal of Political Science* 21(3): 639—668.
- Palfrey, Thomas R., Howard Rosenthal. 1985. "Voter participation and strategic uncertainty." *The American Political Science Review* 79(1): 62—78.
- Park, Whan C., Bernard J. Jaworski., Deborah J. MacInnis. 1986. "Strategic brand concept-image management." *Journal of Marketing* 50(4): 135—145.
- Parkinson, Brian, Andrew M. Colman. 1999. *Emocje i motywacja*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Payne, Mark J., Daniel G. Zovatto, Fernando C. Florez, Andres A. Zavala. 2002. *Democracies in development: Politics and reform in Latin America*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Pedersen, Mogens N. 1979. "The dynamics of European party systems: Changing patterns of electoral volatility." *European Journal of Political Research* 7(1): 1—26.
- Pedersen, Mogens N. 1983. *Patterns of electoral volatility in European party systems: explorations in explanations*. W: Hans Daalder, Peter Mair (red.). *Western European party systems. Continuity and change*. London: Sage.
- Percy, Larry, John R. Rossiter. 1992. "A model of brand awareness and brand attitude advertising strategies." *Psychology and Marketing* 9(4): 263—274.
- Petrocik, John R. 1996. "Issue ownership in presidential elections with a 1980 case study." *American Journal of Political Science* 40(3): 825—850.
- Pickup, Mark. 2011. *Elections campaign polls and democracy in Canada examining the evidence behind the common claims*. W: Cameron D. Anderson, Laura B. Stephenson (red.). *Voting behaviour in Canada*. Canada: UBC Press.
- Pieńkowski, Ryszard, Wiesław Baryła. 1999. „Wyniki polskich wyborów parlamentarnych 1997 roku w świetle teorii zachowań wyborczych”. *Kolokwia Psychologiczne* 7: 255—273.
- Pierson, Paul. 2000. "Increasing returns, path dependence, and the study of politics." *American Political Science Review* 94 (2): 251—67.
- Pilch, Irena. 2012. *Makiawelizm i inne uwarunkowania zachowań konsumenckich*. W: Małgorzata Górnik-Durose, Anna Maria Zawadzka (red.). *W supermarkecie szczęścia. O różnorodności zachowań konsumenckich w kontekście jakości życia*, Warszawa: DIFIN.
- Pinkleton, Bruce E., Nam-Hyun Um, Erica W. Austin. 2002. "An exploration of the effects of negative political advertising on political decision making." *Journal of Advertising* 31(1): 13—25.
- Pizzorno, Alessandro. 1981. *Interests and parties in pluralism*. W: Suzanne Berger (red.). *Organizing interests in Western Europe: Pluralism, corporatism, and the transformation of politics*. New York: Cambridge University Press.

- Plummer, Joseph T. 1985. *Brand personality: A strategic concept for multinational advertising*. New York: Marketing Educator's Conference.
- Plutzer, Eric. 2002. "Becoming a habitual voter: Inertia, resources, and growth in young adulthood." *American Political Science Review* 96(1): 41—56.
- Popkin, Samuel L. 1991. *The reasoning voter: Communication and persuasion in presidential campaigns*. Chicago: University of Chicago Press.
- Popkin, Samuel, John W. Gorman, Charles Phillips, Jeffrey A. Smith. 1976. "What have you done for me lately? Toward an Investment Theory of Voting." *American Political Science Review* 70(3): 779—805.
- Post, Jerrold M. 1986. "Narcissism and the charismatic leader-follower relationship." *Political Psychology* 7(4): 675—688.
- Powell, Bingham G. 1982. *Comparative democracies: Participation, stability and violence*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Powell, Bingham G. Jr. 1986. "American voter turnout in comparative perspective." *American Political Science Review* 80(1): 17—43.
- Powell, Eleanor N., Joshua A. Tucker. 2009. *New approaches to electoral volatility: Evidence from postcommunist countries*. Artykuł zaprezentowano podczas *The Annual Meeting of the American Political Science Association*, (Toronto, Canada, 3—6.09), https://files.nyu.edu/jat7/public/Powell_Tucker_Volatility.pdf (dostęp: 22.03.2014).
- Powell, Eleanor N., Joshua A. Tucker. 2014. "Revisiting electoral volatility in post-communist countries: new data, new results, and new approaches." *British Journal of Political Science* 44(01): 123—147.
- Prentice, Deborah A., Dale T. Miller, Jenifer R. Lightdale. 1994. "Asymmetries in attachments to groups and to their members: Distinguishing between common-identity and common-bond groups." *Personality and Social Psychology Bulletin* 20(5): 484—493.
- Przeworski, Adam. 1975. "Institutionalization of voting patterns, or is mobilization the source of decay?" *American Political Science Review* 69(1): 49—67.
- Przeworski, Adam. 1986. *Some problems in the study of the transition to democracy*. W: Guillermo O'Donnell, Philippe Schmitter, Laurence Whitehead (red.). *Transitions from authoritarian rule*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Purvis, Lynne J., Mark Cropley. 2003. "The psychological contracts of National Health Service nurses." *Journal of Nursing Management* 11(2): 107—120.
- Putnam, Robert. 1993. *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, Robert. 2000. *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, Robert. 2008. *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Raciborski, Jacek. 1997. *Zachowania wyborcze społeczeństwa polskiego 1989—1995*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Raciborski, Jacek. 2003. *Polityka polska. Szkice*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Żak.
- Rae, Douglas W., Michael Taylor. 1970. *The analysis of political cleavages*. New Haven—London: University Press.
- Rallings, Colin, Michael Trasher. 1990. "Turnout in English local elections: An aggregate analysis with electoral and contextual data." *Electoral Studies* 9(2): 79—90.
- Randall, Vicky, Lars Svåsand. 2002. "Party institutionalization in new democracies." *Party Politics* 8(1): 5—29.

- Rattinger, Hans. 1997. "Nomination: To swing or not to swing." *European Journal of Political Research* 31(1): 86—93.
- Rees, Albert, Herbert Kaufman, Samuel J. Eldersveld, Frank Freidel. 1962. "The effect of economic conditions on congressional elections 1946—1958." *Review of Economics and Statistics* 44(4): 458—465.
- Reichheld, Frederick F., Earl W. Sasser, Jr. 1990. "Zero defections: Quality comes to services." *Harvard Business Review* 68(5): 105—111.
- Reif, Karlheinz, Hermann Schmitt. 1980. "Nine second-order national elections: A conceptual framework for the analysis of European election results." *European Journal of Political Research* 8(1): 3—44.
- Redclift, Michael. 1992. "The Meaning of Sustainable Development." *Geoforum* 25 (3): 395—403.
- Reykowski, Janusz. 2002. *Myślenie polityczne*. W: Krystyna Skarżyńska (red.). *Podstawy psychologii politycznej*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Riker, William H., Peter C. Ordeshook. 1968. "A theory of the calculus of voting." *American Political Science Review* 62(1): 25—42.
- Roberts, Kenneth M., Erik Wibbels. 1999. "Party systems and electoral volatility in Latin America: A test of economic, institutional and structural explanations." *American Political Science Review* 93(3): 575—590.
- Robinson, Sandra L., Denise Rousseau. 1994. "Violating the psychological contract: Not the exception but the norm." *Journal of Organizational Behavior* 15(3): 245—259.
- Roehling, Mark V. 1996. "The origins and early development of the psychological contract construct." *Journal of Management History* 13(2): 204—217.
- Rose, Richard, William Mishler. 1998. "Negative and positive party identification in post-communist countries." *Electoral Studies* 17(2): 217—34.
- Rose, Richard, Neil Munro. 2003. *Elections and parties in new European democracies*. Washington, DC: CQ Press.
- Rose, Richard, Neil Munro, Tom Mackie. 1998. *Elections in central and Eastern Europe since 1990*. Glasgow: University of Strathclyde, Studies in Public Policy.
- Rose, Richard, Neil Munro, Stephen White. 2001. "Voting in a floating party system: The 1999 Duma election." *Europe—Asia Studies* 53(3): 419—443.
- Rose, Richard, Derek Urwin. 1970. "Persistence and change in western party systems since 1945." *Political Studies* 18(3): 287—319.
- Rose, Richard, Derek Urwin. 1969. "Social cohesion, political parties and strains in regimes." *Comparative Political Studies* 2(1): 7—67.
- Rosenberg, Larry J., John A. Czempel. 1983. "A marketing approach for customer retention." *Journal of Consumer Marketing* 1(2): 45—51.
- Rosenstone, Steven J., John M. Hansen. 1993. *Mobilization, participation, and democracy in America*. New York: Macmillan.
- Ross, Mark H. 1991. "The role of evolution in ethnocentric conflict and its management." *Journal of Social Issues* 47(3): 167—185.
- Rothbart, Murray N. 2010. *Wielki Kryzys w Ameryce*. Tłumaczenie Marcin Zieliński i Witold Falkowski. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Rousseau, Denise M. 1989. "Psychological and implied contracts in organizations." *Employee Responsibilities and Rights Journal* 2(2): 121—139.
- Rousseau, Denise M., Kimberly A. Wade-Benzoni. 1994. "Linking strategy and human resource practices: How employee and customer contracts are created." *Human Resource Management* 33(3): 463—489.

- Rozenberg, Olivier. 2007. *La faute à Rousseau? Les conditions d'activation des quatre idéologies critiques de la construction européenne en France*. W: Justine Lacroix, Ramona Coman (red.). *Les Résistances à l'Europe. Cultures Nationales, Idéologies et Stratégies d'acteurs*. Brussels: Editions de l'ULB.
- Rubin, Kenneth T., Tin Malti, Kristina McDonald. 2012. *Civic development in relational perspective*. W: Gisela Trommsdorff, Xinyin Chen (red.). *Values, religion, and culture in adolescent development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rychen, Dominique S., Laura H. Salganik (red.). 2003. *Key Competencies for a Successful Life and a Well-Functioning Society*. Germany: Hogrefe-Huber.
- Ryder, Norman B. 1965. "The cohort as a concept in the study of social change." *American Sociological Review* 30: 843—861.
- Römmele, Andrea. 1999. *Cleavage structure and party systems in East and Central Europe*. W: Kay Lawson, Andrea Römmele, Georgi Karasimeonov (red.). *Cleavages, parties, and voters: Studies from Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, and Romania*. Portsmouth: Greenwood Publishing Group.
- Saalfeld, Thomas. 2005. *Political Parties*. W: Simon Green, William E. Paterson (red.). *Governance in contemporary Germany: The semisovereign state revisited*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sabato, Larry J. 1981. *The rise of political consultants*. New York: Basic Books.
- Salam, Sabrina S., Jonathan F. Cox, Henry P. Sims, Jr. 1997. "In the eye of the beholder: How leadership relates to 360 degree performance ratings." *Group and organisational management* 22(2): 185—209.
- Santos, Fabiano, Márcio G. Vilarouca. 2008. *Political institutions and governability from FHC to Lula*. W: Peter R. Kingstone, Timothy J. Power (red.). *Democratic Brasil revisited*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Sartori, Giovanni. 1968. "Political development and political engineering." *Public Policy* 17: 261—98.
- Sartori, Giovanni. 1976. *Parties and party systems: A framework for analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sartori, Giovanni. 1994. *Teoria demokracji*. Tłum. P. Amsterdamski, Daniel Grynberg. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sartori, Giovanni. 1998. *Teoria demokracji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sayarı, Sabri. 2002. *The changing party system*. W: Sayarı Sabri, Yilmaz R. Ester (red.). *Politics, parties, and elections in Turkey*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Scammell, Margaret. 2007. "Political brands and consumer citizens: The rebranding of Tony Blair." *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 611(1): 176—192.
- Schein, Edgar H. 1965. *Organisational psychology*. Englewood cliff, NJ: Prentice-Hall.
- Schedler, Andreas. 2013. *The politics of uncertainty. Sustaining and subverting electoral authoritarianism*. Oxford: Oxford University Press.
- Scheufele, Dietram A., Matthew C. Nisbet, Dominique Brossard. 2003. "Pathways to political participation? Religion, communication contexts, and mass media." *International Journal of Public Opinion Research* 15(3): 300—324.
- Scheve, Kenneth F. 2004. *Democracy and globalization: candidate selection in open economies*. Paper presented at the Conference on Globalization and Self-Determination, Yale Center for International and Area Studies. New Haven, CT.
- Schlesinger, Joseph. 1991. *Political parties and the winning of office*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

- Schmidt, Klaus, Chris Ludlow. 2002. *Inclusive branding: The why and how a holistic approach to brands*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Schmitt, Hermann. 2005. "The European Parliament elections of June 2004. Still second-order?" *West European Politics* 28(3): 650—579.
- Schmitter, Philippe C. 2001. *Parties are not what they once were*. W: Larry Diamond, Richard Gunther (red.). *Political parties and democracy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Schneider, Helmut. 2004. "Branding in politics — Manifestations, relevance and identity-oriented management." *Journal of Political Marketing* 3(4): 41—67.
- Schumpeter, Joseph A. 1995. *Kapitalizm, socjalizm i demokracja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schwartz, Shalom H. 1992. "Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries." *Advances in Experimental Social Psychology* 25: 1—65.
- Schwartz, Shalom. 2006. "Basic human values: Theory, measurement and applications." *Revue française de sociologie* 47(4): 929—968.
- Schwarz, Norbert, Gerard Clore. 1983. "Mood, misattribution and judgments off well-being: Informative and directive functions of affective states." *Journal of Personality and Social Psychology* 45(3): 513—523.
- Skocpol, Theda, Margaret Somers. 1980. "The uses of comparative history in macrosocial inquiry." *Comparative Studies in Society and History* 22(2): 174—197.
- Scott, John. 2000. *Rational choice theory*. W: Gary Browning, Abigail Halcli, Frank Webster (red.). *Understanding contemporary society: Theories of the present*. London: Sage Publications.
- Scremin, Gracieli. 2007. *Political parties as brands: Developing and testing a conceptual framework for understanding party equity*. <http://repositories.lib.utexas.edu/handle/2152/3697> (dostęp: 20.12.2013).
- Sears, David O. 1975. *Political socialization*. W: Fred I. Greenstein, Nelson W. Polsky (red.). *Handbook of political science*, Reading, Mass.: Addison-Wesley Educational Publishers Inc.
- Sears, David O. 1981. *Life-stage effects on attitude change, especially among the elderly*. W: Sara B. Kiesler, James N. Morgan, Valerie K. Oppenheimer (red.). *Aging and social change*. New York: Academic Press.
- Sears, David O. 1983. *The persistence of early political predispositions: The roles of attitude object and life stage*. W: Ladd Wheeler (red.). *Review of personality and social psychology*, vol. 4. Beverly Hills, California: Sage.
- Sears, David O. 1987. *Implication of the life-span approach for research on attitudes and social cognition*. W: Ronald P. Abeles (red.). *Life-span perspectives and social psychology*. Hillsdale NJ: Erlbaum.
- Sears, David O., Sheri Levy. 2008. *Rozwój polityczny w okresie dzieciństwa i w wieku dorosłym*. W: David O. Sears, Leonie Buddy, Robert Jervis (red.). *Psychologia polityczna*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Seemann, Melvin. 1966. "Alienation, membership and political knowledge: A comparative study." *Public Opinion Quarterly* 30(6): 353—367.
- Shair-Rosenfield, Sarah. 2008. *Assessing the causes and effects of electoral volatility: Party system fragmentation, time and executive turnover*. ProQuest (dostęp: 23.05.2014).
- Shamir, Michael. 1984. "Are western party systems 'frozen'? A comparative dynamic analysis." *Comparative Political Studies* 17: 35—79.

- Shapiro, Robert. 1998. "Public opinion, elites, and democracy." *Critical Review* 12(4): 501—528.
- Shugart II, William. *Public choice. The concise encyclopedia of economics*. <http://www.econlib.org/library/Enc/PublicChoice.html> (dostęp: 29.07.2014).
- Shugart, Matthew S., John M. Carey. 1992. *Presidents and Assemblies: Constitutional Design and Electoral Dynamics*. New York, Cambridge University Press.
- Sierakowski, Sławomir w rozmowie z Piotrem Najsztubem. 2009. „Na pluszowym krzyżu.” *Przekrój* nr 50.
- Sikk, Allan. 2006. *Highways to power: New party success in three young democracies*. Tartu: Tartu University Press. <http://www.homepages.ucl.ac.uk/~tjmsasi/> (dostęp: 29.08.2014).
- Adam, Silke, Michaela Maier. 2010. *Personalization of politics — Towards a future research agenda. A critical review of the empirical and normative state of the art*. W: Charles T. Salmon (red.). *Communication Yearbook*, 34.
- Sikk, Allan. 2005. "How unstable? Volatility and genuinely new parties in Eastern Europe." *European Journal of Political Research* 44(3): 391—412.
- Skarżyńska, Krystyna. 2002. *Aktywność i bierność polityczna*. W: Krystyna Skarżyńska (red.). *Podstawy psychologii politycznej*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Słownik socjologii i nauk społecznych*. 2004. Gordon Marshall (red.). Marek Tabin (red. wyd. polskiego). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, Gareth I. 2001. "The 2001 general election: Factors influencing the brand image of political parties and their leaders." *Journal of Marketing Management* 17(9/10): 989—1006.
- Smith, Gareth I. 2009. "Conceptualizing and testing brand personality in British politics." *Journal of Political Marketing* 8(3): 209—232.
- Smith, Gordon. 1989. "A system perspective on party system change." *Journal of Theoretical Politics* 1(3): 349—363.
- Smith, Hedrick. 1988. *The power game: How Washington works*. New York: Random House.
- Sniderman, Paul M., Richard Brody, Philip E. Tetlock. 1991. *Reasoning and choice: explorations in political psychology*. New York: Cambridge University Press.
- Sobolewska-Myślik, Katarzyna. 2004. *Partie i systemy partyjne na świecie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sokała, Andrzej. 1995. „Niektóre kwestie prawa wyborczego do rad gmin. Uwagi de lege lata i de lege ferenda.” *Przegląd Sejmowy* 3(11): 48—62.
- Sokół, Wojciech. 2003. *Klasyfikacja partii*. W: Wojciech Sokół, Marek Żmigrodzki (red.). *Współczesne partie i systemy partyjne. Zagadnienia teorii i praktyki politycznej*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Sokół, Wojciech. 2007. *Geneza i ewolucja systemów wyborczych w państwach Europy Środkowej i Wschodniej*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Solon-Lipiński, Marek. 2012. *Aktywizowanie wyborców w Polsce. Inicjatywy profrekwencyjne w latach 2001—2011*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Sorauf, Frank J., Paul A. Beck. 1988. *Party Politics in America*. Boston: Little, Brown.
- Southwell, Patricia L., Justin Burchett. 2000. "The effect of all-mail elections on voter turnout." *American Politics Quarterly* 28(1): 72—79.
- Spindler, George S. 1994. "Psychological contracts in the workplace: A lawyer view." *Human Resource Management* 33(3): 325—333.

- Stawrowski, Zbigniew. 2004. *Konserwatyzm a religia chrześcijańska*. W: Piotr Mazurkiewicz, Sławomir Sowiński (red.). *Religia i konserwatyzm: sprzymierzeńcy czy konkurenci?* Wrocław: Wydawnictwo Ossolineum.
- Stein, Robert M. 1998. "Early Voting." *Public Opinion Quarterly* 67: 205—217.
- Stein, Robert M., Patricia A. Garcia-Monet. 1997. "Voting early, but not often." *Social Science Quarterly* 78(3): 657—671.
- Stein, Robert, Chris Owens, Jan Leighley. 2005. *Early voting in Texas: Electoral reform, party mobilization and voter turnout*. Artykuł zaprezentowany podczas spotkania *American Political Science Association* (Marriott Wardman Park, Omni Shoreham, Washington Hilton, Washington, DC, 01.09). <http://politics.as.nyu.edu/docs/IO/4744/leighley.pdf> (dostęp: 3.06.2013).
- Stern, Eva, Jürgen Graner. 2002. *It's the candidate stupid? Personalisierung der bundes-deutschen Wahlkämpfe (It's the candidate stupid? Personalization of the German national elections)*. W: Thomas Berg (red.). *Moderner Wahlkampf. Blick hinter die Oulissen, opladen*. Germany: Leske—Budrich.
- Stets, Jan E., Peter J. Burke. 2000. "Identity theory and social identity theory." *Social Psychology Quarterly* 63(3): 224—237.
- Strelau, Jan, Dariusz Doliński. 2008. *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Struthers, John, Alistair Young. 1989. "Economics of voting: Theories and evidence." *Journal of Economics Studies* 16(5): 3—42.
- Sussman, Barry. 1984. "Why Anderson's third-party bid may hit responsive chords." *Washington Post* (national weekly ed.), 21(May): 37.
- Sztompka, Piotr. 2012. *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo ZNAK.
- Śpiwak, Paweł. 2001. „Pokolenie bez obywateli.” *Tygodnik Powszechny* 44. <http://www.tygodnik.com.pl/numer/2744/spiwak.html> (dostęp: 20.04.2013).
- Taagepera, Rein, Bernard Grofman. 2003. "Mapping the indices of seats-votes disproportionality and inter-election volatility." *Party Politics* 9(6): 659—677.
- Taagepera, Rein, Matthew S. Shugart. 1989. *Seats and votes: The effects and determinants of electoral systems*. New Haven: Yale University Press.
- Taggart, Paul, Aleks Szczerbiak. 2001. *Parties, positions and Europe: Euroscepticism in the EU candidate states of Central and Eastern Europe*. Opposing Europe Research Network Working, Working Paper no. 2. http://is.muni.cz/el/1423/podzim2004/EVS136/um/The_Party_Politics_of_Euroscepticism_in_EU_Member_and_Candidate_States.pdf (dostęp: 4.05.2014).
- Tajfel, Henri. 1972. *Experiments in a vacuum*. W: Joachim Israel, Henri Tajfel (red.). *The context of social psychology: A critical assessment*. London: Academic Press.
- Tajfel, Henri. 1981. *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cambridge: CUP Archive.
- Tavits, Margit. 2005. "The development of stable party support: Electoral dynamics in post-communist Europe." *American Journal of Political Science* 49(2): 283—298.
- Tavits, Margit. 2008. "On the linkage between electoral volatility and party system instability in Central and Eastern Europe." *European Journal of Political Research* 47(5): 537—555.
- Thau, Stefan, Karl Aquino. 2007. "Self-defeating behaviors in organizations: The relationship between thwarted belonging and interpersonal work behaviors." *Journal of Applied Psychology* 92(3): 840—847.
- The Democracy 2.0 Experiment*. <http://thedemocracytwoexperiment.wordpress.com/> (dostęp: 26.11.2013).

- The Electoral Commission, Election 2005: *Turnout* (2005). http://www.electoralcommission.org.uk/_data/assets/pdf_file/0006/47256/Election2005turnoutFINAL_1882613874__E_N_S_W_.pdf (dostęp: 3.01.2011).
- The Electoral Commission, Election 2006: *Compulsory Voting Around the World* (2006). http://www.electoralcommission.org.uk/_data/assets/electoral_commission_pdf_file/0020/16157/ECCCompVotingfinal_22225-16484__E_N_S_W_.pdf (dostęp: 1.07.2014).
- Thoits, Peggy. 1986. "Multiple identities: Examining gender and marital status differences in distress." *American Sociological Review* 51(2): 259—272.
- Tillie, Jean, Sief van Stiphout, Meindert Fennema. 2012. *A working of multicultural democracy: attitudes towards immigrants in 25 European countries*. W: Silke I. Keil, Oscar W. Gabriel (red.). *Society and democracy in Europe*. New York: Routledge.
- Tisak, Marie S. 1995. "Domains of social reasoning and beyond." *Annals of Child Development: A Research Annual* 11: 95—130.
- Todd, D. Nelson. 2003. *Psychologia uprzedzeń*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Toffler, Alvin. 2003. *Zmiana władzy. Wiedza, bogactwo i przemoc u progu XXI stulecia*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Tóka, Gábor. 1997A. *Political parties and democratic consolidation in East Central Europe*. Glasgow: University of Strathclyde, Studies in Public Policy.
- Tóka, Gábor. 1997B. "Political parties and democratic consolidation in East Central Europe." *Studies in Public Policy* 279, University of Strathclyde. http://www.personal.ceu.hu/staff/Gabor_Toka/Papers/Toka97Consolidation.pdf (dostęp: 2.07.2014).
- Tomaszewski, Krzysztof. 2007. *Regiony w procesie integracji europejskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Toole, James. 2000. "Government formation and party system stabilization in East Central Europe." *Party Politics* 6(4): 441—461.
- Traugott, Michael W. 1992. *The impact of media polls on the public*. W: Thomas E. Mann, Gary R. Oren (red.). *Ma petiolls in American politics*. Washington, D.C.: Brookings Institution. http://www.google.pl/search?hl=pl&tbo=p&tbm=bks&q=bibliogroup:%22Acta+Universitatis+Wratislaviensis%22&source=gsb_metadata_r&cad=7.
- Tucker, Joshua A. 2006. *Regional economic voting: Russia, Poland, Hungary, Slovakia, and the Czech Republic, 1990—99*. New York: Cambridge University Press.
- Tullock, Gordon. 1994. *The economics of non-human societies*. Tuscon, Arizona: Pallas Press.
- Turiel, Elliot, Melanie Killen, Charles C. Helwig. 1987. *Morality, its structure, functions and vagaries*. W: Jerome Kagan, Sharon Lamb (red.). *The emergence of morality*. Chicago: University of Chicago Press.
- Turner, Jeffrey S., Donald B. Helms. 1999. *Rozwój człowieka*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Turner, John C., Michael A. Hogg., Penelope J. Oakes, Stephen D. Reicher, Margaret S. Wetherell. 1987. *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Turner, John C. 2010. *Towards a cognitive redefinition of the social group*. W: Henri Tajfel (red.), *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2010A. *Percepcja istotności wyborów samorządowych a partycypacja polityczna*. W: Marek Barański, Anna Czyż, Sebastian Kubas (red.). *Rola*

- samorządu terytorialnego w modernizacji Polski*. Katowice: Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2010B. „Społeczna recepcja partycypacyjnej płaszczyzny demokracji w świetle kontraktu psychologicznego.” *Rocznik Nauk Politycznych* 12(1): 81—104.
- Turska-Kawa, Agnieszka, Irena Pilch (maszynopis). *Voters’ personalities and ideal party’s personality. Evidence from Poland*.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2011A. *Poczucie alienacji a użytkowanie mediów. W poszukiwaniu nowych obszarów zastosowania teorii użytkowania i gratyfikacji*. Katowice: Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2011B. *Specyfika motywacji w aktywności politycznej*. W: Janusz Golinowski, Filip Pierzchański (red.). *Osobliwości polskiej demokracji w XXI wieku. Uwarunkowania kulturowo-medialne*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2012. *Emocjonalny odbiór kampanii wyborczych w poszczególnych elektoratach w wyborach parlamentarnych 2011*. W: Agnieszka Turska-Kawa, Waldemar Wojtasik (red.). *Wybory parlamentarne 2011*. Katowice: Remar.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2013A. *Osobowościowe uwarunkowania zachowań wyborczych. Studium województwa śląskiego*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2013B. “Tożsamość miejsca w strategiach polskich organizacji regionalnych.” *Roczniki Nauk Społecznych* 41(1): 35—51.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2013C. “Psychological aspects of the U.S. election campaign.” *Slovak Journal of Political Sciences* 13(3): 1—19.
- Turska-Kawa, Agnieszka. 2013D. “Reactive political leadership.” *Political Preferences* 4(2013): 115—132.
- Turska-Kawa, Agnieszka, Waldemar Wojtasik. 2013. “Communication function of election.” *Communication Today* 1/2013: 36—47.
- Tversky, Amos, Daniel Kahneman. 1974. “Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.” *Science* 185(4157): 1124—1131.
- Tworzecki, Hubert. 2003. *Learning to choose: Electoral politics in East-Central Europe*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Tyszka, Tadeusz. 1999. *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Uslaner, Eric M. 2000. “Producing and consuming trust.” *Political Science Quarterly* 115(4): 569—590.
- Ustawa o partiach politycznych, Dz.U.2011.155.924 t.j. — Ustawa z dnia 27 czerwca 1997 r. o partiach politycznych.
- Van der Brug, Wouter. 2010. “Structural and ideological voting in age cohorts.” *West European Politics* 33(3): 586—607.
- Van der Brug, Wouter, Cees van der Eijik, Mark Franklin (red.). 2007. *The economy and the vote: Economic conditions and elections in fifteen countries*. New York: Cambridge University Press.
- Van Deth, Jan, José Ramón Montero, Anders Westholm. 2007. *Citizenship and involvement in European democracies: A comparative analysis*. London: Routledge.
- Veiga, Francisco J., Ari Aisen. 2006. *Political instability and inflation volatility*. International Monetary Fund. https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp_06212.pdf (dostęp: 20.06.2014).
- Verba, Sidney, Norman H. Nie. 1972. *Participation in America: Political democracy and social equality*. Chicago: University of Chicago Press.

- Vessenes, Peter M. 2004. "The brand must be the image." *Journal of Financial Planning* 17(4): 36—39.
- Visser, Penny S., Jon A. Krosnick. 1998. "Development of attitude strength over the life cycle: Surge and decline." *Journal of Personality and Social Psychology* 75(6): 1389—1410.
- Von Beyme, Klaus. 1982. *Parteien in westlichen demokratien*. München: Piper Verlag.
- Watson, Ian. 2008. *Is demography moving against the coalition? Age and the conservative vote in Australia, 1987 to 2007*. Report for Australian Policy Online. www.ianwatson.com.au/pubs/watson_age_voting_report_mar08.pdf (dostęp: 21.03.2014).
- Weatherford, Stephen M. 1978. "Economic conditions and electoral outcomes: Class differences in the political response to recession." *American Journal of Political Science* 22(4): 917—938.
- Weil, Frederick. 1985. "The variable effects of education on liberal attitudes: A comparative-historical analysis of anti-semitism using Public opinion survey data." *American Sociological Review* 50 (4): 458—74.
- Westholm, Anders. 1997. "Distance versus Direction: The Illusory Defeat of the Proximity Theory of Electoral Choice." *American Political Science Review* 91(4): 865—884.
- White, Robert W. 1959. "Motivation reconsidered. The concept of competence." *Psychological Review* 66(5): 297—333.
- Wilkin, Jerzy. 2005. *Teoria wyboru publicznego — Homo oeconomicus w sferze polityki*. W: Jerzy Wilkin (red.). *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Wilner, Ann R. 1984. *The Spellbinders: Charismatic Political Leadership*. New Haven—London: Yale University Press.
- Willaime, Jean-Paul. 2006. *Religion in ultramodernity*. James A. Beckford, John Valliss (red.). *Theorising religion. Classical and contemporary debates*. Aldershot: Ashgate Publishing, Ltd.
- Williams, Bernard A.O. 1983. *Moral luck: Philosophical papers, 1973—1980*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wiszniewski, Robert. 2008. *Europejska przestrzeń polityczna. Zachowania elektoratu w wyborach do Parlamentu Europejskiego*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Wojtasik, Waldemar. 2010. „Kwestie ekonomiczne jako czynnik dyskrepancyjny identyfikacji politycznych.” *Preferencje Polityczne* 1(2010): 153—172.
- Wojtasik, Waldemar. 2012A. „Sukces Ruchu Palikota w świetle czynników możliwego sukcesu politycznego (Political Opportunity Structure).” *Preferencje Polityczne* 3(2012): 159—174.
- Wojtasik, Waldemar. 2012B. *Funkcje wyborów w III Rzeczypospolitej. Teoria i praktyka*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Wojtasik, Waldemar. 2013A. „Głosowanie ekonomiczne w Polsce: koniec modelu tranzycyjnego?” *Political Preferences* 6(2013): 101—118.
- Wojtasik, Waldemar. 2013B. *Wybory jako instytucja w reżimach demokratycznych*. W: Stanisław Sulowski, Jarosław Szymanek (red.). *Ustrój polityczny państwa. Polska, Europa, Świat*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Wojtasik, Waldemar. 2014. *Podstawowe wymiary manipulacji wyborczych*. W: Katarzyna Stelmach, Joanna Podgórska-Rykała, Maciej Marmola (red.). *Vademecum Śląsk — pierwsze studia śląskoznawcze*, t. 2. Katowice: REMAR.
- Wojtaszczyk, Konstanty A., Wojciech Jakubowski (red.). 2003. *Spółeczeństwo i polityka. Podstawy nauk politycznych*. Warszawa: ASPRA-JR.

- Wolfinger, Raymond. 1995. *The promising adolescence of campaign surveys*. James A. Thurber (red.). *Campaigns and elections American style*. Boulder, Colo: Westview Press.
- Wolfinger, Raymond E., Steven J. Rosenstone. 1980. *Who votes?* New Haven, CT: Yale University Press.
- Wróbel, Sylwester. 2000. *O pojęciu i modelach zachowań wyborczych*. W: Piotr Dobrowolski, Mieczysław Stolarczyk (red.). *Polityka: przedmiot badań i formy jej przejawiania się*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Wróbel, Sylwester. 2003. *Zachowanie i działanie polityczne*. W: Bogumił Szmulik, Marek Żmigrodzki (red.). *Wprowadzenie do nauki o państwie i polityce*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Wuthenow, Robert. 1999. *Mobilizing civic engagement: The changing impact of religious involvement*. W: Theda Skocpol, Morris P. Fiorina (red.). *Civic engagement in American democracy*. Washington, DC: Brookings/Russell Sage.
- Youniss, James, Jeffrey A. McLellan., Miranda Yate. 1997. "What we know about engendering civic identity." *The American Behavioral Scientist* 40(5): 620—631.
- Zaller, John. 2003. "A new standard of news quality: Burglar alarms for the monitorial citizen." *Political Communication* 20(2): 109—130.
- Zand, Dale E. 1972. "Trust and managerial problem solving." *Administrative Science Quarterly* 17(2): 229—239.
- Zbieranek, Jarosław. 2006. *W stronę reformy procedur głosowania w Polsce*. W: Lena Kolarska-Bobińska, Jacek Kucharczyk, Jarosław Zbieranek (red.). *Aktywny obywatel, nowoczesny system wyborczy*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Zbieranek, Jarosław. 2011. „Alternatywne procedury głosowania w Polsce na tle państw Unii Europejskiej.” *Studia BAS* 3(27): 93—120.
- Zielinski, Jakub. 2002. *Translating social cleavages into party systems: The significance of new democracies*. *World Politics* 54(2): 184—211.
- Zinnbauer, Brian J., Kenneth I. Pargament. 2005. *Religiousness and spirituality*. W: Raymond F. Paloutzian, Crystal L. Park (red.). *Handbook of the psychology of religion and spirituality*. New York: The Guilford Press.
- Zukin, Cliff. 1977. "A reconsideration of the effects of information on partisan stability." *Public Opinion Quarterly* 41(2): 244—254.
- Żukiewicz, Przemysław. 2007. *Liderzy polityczni i media w epoce synopticonu, postpolityki i metawładzy*. W: Marek Sokołowski (red.). *Media w Polsce. Pierwsza władza IV RP?* Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Żukowski, Arkadiusz. 1999. *Systemy wyborcze. Wprowadzenie*. Olsztyn: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej.
- Żukowski, Arkadiusz. 2006. *System wyborczy do Sejmu i Senatu RP — kierunki zmian*. W: Sabina Grabowska, Konrad Składowski (red.). *Prawo wyborcze do parlamentu w wybranych państwach europejskich*. Rzeszów: Zakład Komparatystyki Prawniczej Wydziału Prawa Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Żukowski, Arkadiusz. 2007. *System wyborczy*. W: *Mały Słownik Politologii*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.

Indeks osobowy

A

Aaker David A. 195, 197—199
Aaker Jennifer 200, 201
Abelson Robert 129
Abramowicz Witold 212
Abramson Paul R. 193
Abts Koen 253
Ackerman Bruce 226
Ágh Attila 277
Akert Robin M. 146, 224
Alberski Robert 193
Aldrich John H. 11, 18, 193
Alesina Alberto 101
Aisen Ari 101
Alford Robert R. 120
Alihodzic Vedad 203
Almond Gabriel 175
Alvarez Michael R. 130
Alwin Duane F. 161
Ames Barry 128
Anduiza-Perei Eva 75, 82
Ansolabehere Stephen 211
Antoszewski Andrzej 34—36, 44, 61,
62, 66, 102, 119, 277
Aquino Karl 103
Argyris Chris 180
Aronson Elliot 145, 224
Arvidsson Adam 195
Austin Erica W. 210
Ayata Sencer 189

B

Bahm Archie J. 165
Baier Annette 182

Banducci Susan 55, 84
Banerjee Abhijit 129
Barbaranelli Claudio 168, 203
Barber Carolyn 174—176
Barberio Richard 196
Bardziejewska Mariola 168
Barker Andy 128
Barry John 262
Bartolini Stefano 24, 30—36, 39, 42,
48, 56, 67, 79, 86, 96, 98, 99, 118,
119, 121, 270
Baryła Wiesław 238
Basinger Scott J. 130
Bauer Nichole 199
Baumeister Roy F. 103
Bawn Kathleen 108
Beck Paul A. 26, 30, 115, 120, 192
Becker Gary 236
Belk Russell W. 200
Benoit Kenneth 48
Berelson Bernard R. 27, 129, 130
Berger Peter L. 168
Berinsky Adam J. 84
Bértoa Casal F. 78
Bielasiak Jack 44
Biesta Gert J. 174
Bikhchandani Sushil 129
Bimber Bruce 146
Bimes Terri L. 157
Bingham Powell G. 258
Birch Sarah 49, 68, 69, 76—78, 82
Birnie Jóhanna K. 30, 79, 122, 270
Blais André 21, 86, 130, 131, 187, 189,
277, 270

Blau Peter M. 183
 Blaug Mark 236
 Bloxham Donald 245, 247
 Blumler Jay 141
 Boix Carles 108
 Bokszański Zbigniew 54
 Boorstin Daniel 178
 Bornschier Simon 120
 Boros Tamás 252, 253
 Bowler Shaun 55, 156
 Boyce Robert 245, 247
 Brady Henry 129
 Brasel Adam S. 200
 Breckler Steven J. 212
 Brehm John 130
 Brennan Geoffrey 225
 Brenthal Paul R. 199
 Brewer Marilyn B. 129
 Britton Hannah E. 233, 234, 242, 270
 Brody Richard A. 28, 239
 Brooker Ron 159, 270
 Brossard Dominique 170
 Brown Steven P. 197
 Brunswik Egon 153
 Buchanan James M. 215, 226, 229, 230
 Buć Milena 13
 Buk-Berge Elisabeth 176
 Burchett Justin 84
 Burden Barry C. 157
 Burke Peter J. 124, 125
 Burns Nancy 84
 Butler David 38
 Byrne Donn 145

C

Cameron Rondo 244
 Campbell Angus 26, 130, 188, 193
 Campbell Bruce A. 193
 Capanna Cristina 168
 Caprara Gian V. 168, 203
 Caramani Daniele 78, 276
 Carey John M. 64
 Carlsson Gosta 162
 Carsey Thomas M. 212
 Carty Kenneth 131
 Carruba Clifford 254
 Casanova José 170
 Cast Alicia D. 125
 Castells Manuel 156

Castro Vitor 101
 Caul Miki 131
 Chaffee Steven 27, 194
 Chaiken Shelly 192
 Chernatony Leslie de 196, 199
 Chestnut Robert W. 198
 Chodubski Andrzej J. 15
 Choe Sun Y. 27
 Christensen Thomas 256
 Cialdini Robert 144
 Ciarocco Natalie 103
 Civettini Andrew J. 211
 Clarke Harold D. 101
 Clore Gerard 235
 Cohen Jonathan D. 125
 Colman Andrew 107, 137
 Concha Eduardo O. 78
 Conover Pamela J. 129, 178
 Consiglio Chiara 203
 Converse Philip E. 26, 27, 130, 188, 212
 Coombs Larry C. 247
 Cooper Joel 222
 Copeland Gary A. 210
 Costa Lobo Marina 255
 Cotta Maurizio 39
 Cotting Dave 172
 Cox Gary W. 48, 127
 Cox Jonathan F. 151
 Crewe Ivor 11, 25, 31, 48, 115
 Cricks Ruth D. 173
 Crocker Jennifer 103
 Cropley Mark 180
 Crotty William J. 193
 Crozier Michel 140
 Curtice John 120
 Cwalina Wojciech 136, 194, 238
 Czempiel John A. 199
 Cześćnik Mikołaj 8, 28, 31, 34, 84, 133, 134, 169, 189

D

Dahl Robert A. 7, 8, 43, 107
 D'Alessandro Alicia R.C. 141
 Dalle Nathalie 212
 Dalton Bret 199
 Dalton Russell J. 21, 26, 27, 30, 46, 101, 115, 120, 169, 218, 219, 270, 276, 277
 Damasio Antonio 125

Dardis Gregory J. 199
 Darley John M. 125
 Dassonneville Ruth 24, 86, 87, 101, 160,
 162, 270, 276
 Deaux Kay 123, 125, 172
 Deegan-Krause Kevin 119
 Dejaeghere Yves 86, 87, 101, 270
 Delli Carpini Michael 178
 Delmotte Florence 253
 Denny Kevin J. 28
 Denver David 25, 48
 Depla Paul F.G. 146
 Deutsch Morton 183
 Diaz-Cayeros Alberto 108
 Dinas Elias 28
 Dobrzynska Agnieszka 131
 Dolezal Martin 120
 Doliński Dariusz 106, 123, 168
 Downs Anthony 10, 101, 231—233
 Doyle Orla M. 28
 Drazen Allan 101
 Drobczyński Sebastian 131
 Drummond Andrew J. 25, 276
 Dryzek John S. 262
 Duch Raymond M. 242
 Duverger Maurice 9, 62, 70, 119
 Dybel Paweł 156

E

Easton David 237
 Eldersveld Samuel J. 247
 Elff Martin 39, 121
 Epperly Brad 78, 249, 270
 Errson Svante 24, 25, 33—35, 48, 118,
 140
 España Annabella 90

F

Faber Ronald J. 211
 Falkowski Andrzej 136, 194, 238
 Farber Henry S. 84
 Farrell David M. 101, 156, 218
 Federer-Shtayer Hila 120—122, 270
 Feldman Stanley 168
 Fennema Meindert 179
 Ferejohn John A. 233
 Ferree Karen E. 30, 50, 127, 128, 270
 Festinger Leon 39, 222
 Finifter Ada 130

Finkel Stephen 28
 Fiorina Morris P. 157, 187, 233, 246
 Flanagan Scott C. 26, 30, 115, 120
 Flanigan William H. 192
 Florez Fernando C. 78, 270
 Ford Thomas E. 172
 Fornos Carolina A. 131
 Foti Roseanne J. 212
 Foucart Renaud 40
 Fourier Susan 200, 201, 204
 Fowler James H. 28, 205
 Fraley Chris R. 203
 Francisco Ronald A. 233, 234, 242, 270
 Franklin Charles H. 26, 162
 Franklin Mark N. 28, 29, 83, 84, 115,
 130, 234
 Franz Michael M. 212
 Freedman Paul B. 212
 Freie André 101
 Freidel Frank 247
 Freud Zygmunt 125
 Frey Timotheos 120
 Frijda Nico 106
 Fromm Erich 95
 Frymer Paul 157
 Fuchs Dieter 218

G

Gabel Matthew 65
 Gallagher Michael 78, 91, 118, 120, 270
 Gallup George 136
 Garand James C. 131
 Garcia-Monet Patricia A. 84
 Gassner Marjorie 40, 41
 Gayathri Mani 195
 Gaudet Hazel 130
 Geisler Robert 131
 Gerber Alan 28, 29
 Gervasoni Carlos 90
 Gibson Rachel K. 146, 147
 Giddens Anthony 113, 258
 Gidengil Elisabeth 130, 187, 189, 270
 Glenn Norval D. 162
 Gliński Piotr 135
 Godlewski Tadeusz 141
 Godlewski Tomasz 177, 217—219
 Goidel Robert K. 257
 Goldstein Kenneth M. 212
 Goleman Daniel 125

Golobokova Yulia V. 142
 Goodin Robert E. 259
 Gorbaniuk Oleg 201, 202
 Gorman John 233
 Gosnell Harold 83
 Gosselin Tania 129
 Grabowska Mirosława 12, 118, 169
 Granberg Donald 25
 Grande Edgar 120
 Graner Jürgen 155
 Grathwohl Harrison L. 200
 Gray Mark M. 131
 Green Donald 28, 29, 187, 215
 Greene Joshua D. 125
 Griffin Hannah 211
 Grigsby Elen 239
 Grofman Bernard 48
 Gronbeck Bruce E. 209
 Grubb Edward L. 200
 Grzelak Paweł 31, 34, 133
 Gschwend Thomas 86
 Gubrynowicz Aleksander 57
 Gulczyński Mariusz 11, 61
 Güneş-Ayata Ayşe 189
 Gunther Richard 189
 Gurevitch Michael 141

H

Halle Mark 260, 261
 Haman Jacek 70
 Hamilton David L. 126
 Hansen John M. 55
 Harris Phil 169, 195, 199
 Harris-Lacewell Melissa 130
 Haslam Alexander S. 123
 Haslam Catherine 123
 Hawkins Kirk A. 245, 270
 Hawley George 56
 Hayes Bernadette C. 27
 Hayes Daniel 201
 Hazama Yasushi 78
 Heider Fritz 153
 Hellwig Timothy 255
 Helms Donald B. 167
 Helwig Charles C. 273
 Herbut Ryszard 9, 10, 33, 36, 37, 61, 62, 123, 187
 Herron Erik S. 233, 24, 242, 270
 Hetherington Marc J. 257

Heywood Andrew 110, 259, 260
 Hibbs Douglas 221
 Highton Benjamin 84
 Hill Peter C. 171
 Himmelweit Hilda 275
 Hirschman Albert O. 34
 Hirshleifer David 129
 Hobsbawm Eric J. 245, 247
 Hogg Michael A. 124
 Holewa Alicja 201, 202
 Holmberg Soren 25
 Hong Gui-Young 199
 Hood Ralph W. 171
 Hooghe Marc 24, 276
 Horowitz Donald L. 119
 Hoskins Bryony L. 173—176
 House Robert J. 152
 Hoyer Wayne D. 197
 Hoyle Rick H. 199
 Hsieh John Fuh-sheng 239
 Huckfeldt Robert 29, 129
 Hug Simon 43
 Hunold Christian 262
 Huntington Samuel 140

I

Inglehart Ronald 27, 116, 120, 169, 176, 219, 270
 Insko Chester A. 199
 Irwin Galen 79
 Iyengar Shanto 211

J

Jabłoński Andrzej 277
 Jackman Robert W. 75, 131
 Jackson Robert A. 212
 Jacoby Jacob 198
 Jakubowska Urszula 153
 Jakubowski Wojciech 175
 Jałowiecki Stanisław 166
 Jamróz Adam 65
 Jasiewicz Krzysztof 238
 Jaworski Bernard J. 195
 Jean Tillie 179
 Jednaka Wiesława 13, 26
 Jefferson Thomas 209
 Jermier John M. 152
 Jetten Jolanda 123
 Johnson Andrew P. 175

Johnson Paul E. 129, 175
 Johnson-Cartee Karen S. 210
 Jones-Correa Michael A. 169
 Junn Jane 178

K

Kaase Max 141
 Kahn Robert L. 153
 Kahneman Daniel 192, 234
 Kapferer Jean-Noel 197, 204
 Karlsson Kataryna 162
 Karnowska Danuta 218
 Karp Jeffrey A. 84
 Karwat Mirosław 152
 Katsanidou Alexia 162
 Katz Daniel 152, 153
 Kaufman Herbert 247
 Kayser Mark A. 255
 Keeter Scott 178
 Keller Kevin L. 195, 197
 Kellner Douglas 190
 Kessel John H. 193
 Key Valdimir O. 238
 Killen Melanie 273
 Kim Thomas M. 157
 Kimball David C. 157
 Kinder Donald 129
 King Charles 49, 141
 Kitschelt Herbert 86, 117, 245, 270
 Klapper Joseph 275
 Klein Katherine J. 152
 Kliemt Hartmut 225
 Klingemann Hans-Dieter 21, 218, 219
 Knutsen Oddbjørn 118, 120, 121, 169, 270
 Kołakowski Leszek 54
 Korasteleva Elena A. 24, 48
 Korzeniowski Krzysztof 13, 177
 Kostadinova Tatiana 131
 Kotnarowski Michał 31, 34, 133
 Kreuze Marcus 48
 Kreweras Germain 193, 270
 Kriesi Hanspeter 120
 Krok Dariusz 171
 Krosnick Jon A. 161, 162
 Krouwel André 43, 61, 253
 Krugman Paul R. 244
 Krupavičius Algis 24, 25, 47, 48
 Kryszew Grzegorz 75

Krzyszucha Grzegorz 202
 Kuczma Kordian 57
 Kuenzi Michelle 39
 Kwiatkowska Katarzyna 147

L

Laakso Markku 86
 Lachat Romain 23, 31, 33, 120, 160, 270, 192, 277
 Lacy Dean 239
 Ladd Jr. Everett C. 193
 Lambright Gina 39
 Landi Massimiliano 211
 Lane Jan—Erik 24, 25, 34, 35, 48, 118, 140, 173
 Lang Gladys 275
 Lang Kurt 275
 Langer Ana I. 155
 Langley Ronald E. 257
 Lass Jürgen 155
 Lau Richard R. 212
 Laurent Gilles 197, 204
 Laver Michael 48, 78, 91, 118, 120, 270
 Lavine Howard 130
 Lawson Chappell H. 50
 Lazarsfeld Paul F. 27, 129, 130
 Leal David L. 169
 LeDuc Lawrence 11
 Lees-Marshment Jennifer 197
 Leighley Jan 84
 Lever Annabelle 74, 75
 Levinson Harry 180
 Levy Sheri 273
 Lewis Amy 126
 Lewis Paul G. 39
 Lewis-Beck Michael S. 238, 246, 255, 258
 Lickel Brian 126
 Lijphart Arend 15, 62, 66, 75, 108, 117, 120, 131, 217
 Likert Rensis 149
 Lilleker Darren G. 155
 Lindberg Staffan I. 39
 Lin Yuan-Huei W. 199
 Linz Juan J. 64
 Lipset Seymour M. 36, 114—117, 119, 120, 126, 131
 Lock Andrew 195
 Locke John 137

Lodge Juliet 252
Long Karen 172
Lord Robert G. 212
Lovelock James 260
Lowe Brian 196
Lower Norman 245
Luan Juan P. 245, 270
Lucardie Paul 43
Luckmann Thomas 168
Ludlow Chris 195
Lupia Arthur W. 237
Lupu Noam 195

M

Macdonald Emma K. 197
MacInnis Deborah J. 195
Mackie Tom 24—26, 48, 115
MacKuen Michael B. 211, 240
Madrid Raúl 30, 79, 270
Magaloni Beatriz 108
Maguire Maria 115
Maier Michaela 155
Mainwaring Scott 24, 25, 30, 39, 44—
46, 49, 50, 86, 88, 110, 192
Mair Peter 24, 26, 30—36, 39, 42, 48,
49, 56, 67, 78, 79, 86, 91, 96, 98, 99,
117—121, 270, 276
Maj Przemysław 143
Malti Tin 273
Mancini Paolo 156
Mandl Harold J. 180
Mannheim Karl 162
Mansfeldova Zdenka 48
Manz Charles C. 151
Marcus George E. 125, 211, 240
Margolis Michael 147
Markiewicz Władysław 175
Markowski Radosław 33, 48, 69, 114,
253
Markus Gregory B. 212, 221, 238
Marsh Michael 187
Martin Aaron 160, 270
Mazur Marek 146
McAllister Ian 27, 101, 120, 155, 218
McCallum Robert C. 11
McCann James 50
McCubbins Mathew D. 237
McDonald Kristina 273
McElwain Kenneth M. 108
McGregor Douglas 151, 172
McGregor Ian 172
McKay David 173
McPhee William N. 129, 130
McQuail Denis 275
Medvic Stephen K. 12
Menelska-Szaniawska Katarzyna 225,
226
Messer Stephen D. 198
Michalak Bartłomiej 47, 99
Mieszczanek Anna 131
Migalski Marek 28
Mikułowski Pomorski Jerzy 274, 275
Millard Frances 189, 270
Miller Ross A. 75, 131
Miller Warren E. 26, 130, 188
Mishler William 189, 270
Mizrahi Kim 172
Montero José R. 175, 189
Montgomery Jacob M. 28
Moreno Alejandro 161, 270
Morris Dick 146
Mozaffar Shaheen 39
Munden Kenneth J. 180
Munro Neil 24, 25, 39, 44, 48, 49

N

Nadeau Richard 130, 187, 189, 270
Najam Adil 260, 261
Neal Larry 244
Needham Catherine 196, 197
Nelson Don 145
Nelson Richard R. 34
Nelson Thomas 129
Nelson Todd D. 239
Nenovsky Nikolai 166
Neuman Russel W. 211
Neumann Sigmund 10
Neumayer Laure 253
Nevitte Neil 130, 187, 189, 270
NewComb Theodor 145
Newman Bruce I. 155, 194, 195
Newton Kenneth 141, 173
Nęcki Zbigniew 274
Nie Norman H. 27, 28, 178
Niedenthal Paula M. 212
Niemi Richard G. 11, 157
Nisbet Matthew C. 170
Niven David 212

Nixon Paul G. 146
 Noelle-Neumann Elisabeth 137, 138
 Nohlen Dieter 66, 72, 73, 108
 Nordhaus William D. 221
 Norris Pippa 11, 131, 141
 Nye Joseph S. 141
 Nystrom Leigh E. 125

O

Oakes Penelope J. 124
 Obstfeld Maurice 244
 Offe Klaus 116
 Ogburn William F. 247
 Ogu Michael I. 237
 Ordeshook Peter C. 233
 Owen Andrew 250
 Owens Chris 84

P

Page Benjamin I. 234
 Palmquist Bradley 187
 Pargament Kenneth I. 171
 Park Lora E. 103
 Park Whan C. 103, 195
 Parkinson Brian 107
 Payne Mark J. 78, 270
 Pedersen Mogens N. 24, 30, 38, 42, 48, 86, 115
 Percy Larry 197
 Petrocik John R. 27, 128
 Pettai Vello 48
 Phillips Charles 233
 Picconi Laura 203
 Pickup Mark 139
 Pieńkowski Ryszard 238
 Pierson Paul 108
 Pilch Irena 168, 200, 202
 Pinkleton Bruce E. 210
 Pinkley Robin L. 199
 Pizzorno Alessandro 90
 Plummer Joseph T. 200
 Plutzer Eric 28
 Popkin Samuel L. 233, 234, 237
 Post Jerold 152
 Postmes Tom 123
 Potthoff Richard F. 30
 Powell Bingham G. 258
 Powell Eleanor N. 25, 39, 49, 83, 131, 241, 242, 277

Power Timothy J. 131
 Price Charlton R. 180
 Przeworski Adam 48, 107
 Purvis Lynne J. 180
 Putnam Robert 141, 170, 174

R

Raciborski Jacek 13, 74, 238
 Rae Douglas 117, 119
 Rallings Colin 55
 Randall Vicky 87
 Rattinger Hans 56, 57
 Raúl Madrid 30, 270
 Redclift Michael 259
 Redlawsk David P. 211
 Rees Albert 247
 Reeshma Haji 172
 Reicher Stephen D. 124
 Reichheld Frederick F. 199
 Reid Anne 172
 Reif Karlheinz 251
 Renno Lucio R. 128
 Resnick David 147
 Reykowski Janusz 94
 Ridout Travis N. 212
 Riker William H. 233
 Rimal Rajiv 194
 Roberts Kenneth M. 37, 39, 48, 78, 86, 270
 Robinson Sandra L. 180
 Roehling Mark V. 180
 Rohde David W. 193
 Rohmann Anette 212
 Rokkan Stein 36, 114—119, 126
 Rosas Guillermo 245, 270
 Rose Richard 24, 25, 39, 44, 48, 49, 115, 120, 189, 270
 Rosenberg Larry J. 199
 Rosenstone Steven J. 55, 83
 Ross Mark 199
 Rossiter John R. 197
 Rothbart Murray N. 243
 Rousseau Denise 180, 181
 Rousseau Jean-Jacques 8
 Roussel Françoise 197, 204
 Rozenberg Olivier 253
 Rubin Kenneth T. 273
 Ruffin Paulette P. 199
 Runnalls David 260, 261

Rychen Dominiques 173
 Ryder Norman B. 162
 Römmele Andrea 116, 117

S

Saalfeld Thomas 189, 270
 Sabato Larry J. 210
 Sagarzazu Iñaki 56
 Salam Sabrina S. 151
 Salganik Laura H. 173
 Sanders David 101
 Santos Fabiano 189, 270
 Sartori Giovanni 9—11, 44, 107, 119
 Sasser Earl W. Jr. 199
 Sayar Sabri 189
 Scammell Margaret 196
 Scarbrough Elinor 118
 Scarritt James R. 39
 Schedler Andreas 205
 Schein Edgar H. 180
 Scheufele Dietram A. 170
 Scheve Kenneth F. 256
 Schickler Eric 187
 Schlesinger Joseph 10
 Schloper John 199
 Schmidt Kay G. 195, 209, 210
 Schmitt Hermann 251
 Schmitter Philippe C. 90
 Schneider Helmut 197, 201
 Schumpeter Joseph A. 7
 Schwartz Shalom 166, 168
 Schwarz Norbert 235
 Skocpol Theda 15
 Scott John 236
 Scremin Gracieli 200
 Scully Timothy 24, 25, 30, 39, 50, 86, 110
 Searing Donald D. 178
 Sears David O. 161—163, 273
 Seemann Melvin 177
 Seng Yip Chun 211
 Shachar Ron 28, 29
 Shair-Rosenfield Sarah 24, 246
 Shamir Michael 44
 Shanks Merrill J. 130
 Shapiro Ian 215
 Shapiro Robert 178
 Shapiro Stewart 195
 Sharp Byron M. 197
 Sherman Steven J. 126
 Shugart Matthew S. 64, 72
 Shughart II William 230
 Sierakowski Sławomir 46
 Sikk Allan 30, 34, 43, 52, 96—98, 270
 Silke Adam 155
 Sims Henry P. 151
 Skarżyńska Krystyna 14
 Slim Randa M. 199
 Slovic Paul 192
 Smirnov Oleg 205
 Smith Gareth I. 201
 Smith Gordon 119, 120
 Smith Hedrick 193
 Smith Jeffrey 233
 Sniderman Paul M. 28, 129, 239
 Sobolewska-Mysłik Katarzyna 10, 53, 55, 258
 So-Jin Kang 172
 Sokala Andrzej 12, 99
 Sokół Wojciech 71
 Solley Charles M. 180
 Solon-Lipiński Marek 132
 Somers Margaret 15
 Sommerville Brian R. 125
 Sorauf Frank J. 192
 Southwell Patricia L. 84
 Spears Russell 172
 Spilka Bernard 171
 Spindler George S. 180
 Sprague John 29, 129
 Stangor Charles 192
 Stegmaier Mary 238, 246, 258
 Stehlik-Barry Kenneth 178
 Stein Robert 84
 Stern Eva 155
 Stets Jan E. 124, 125
 Stewart Marianne C. 101
 Stevenson Randolph T. 242
 Stokes Donald 26, 38, 130, 188, 256
 Strelau Jan 106, 123, 168
 Struthers John 237
 Sussman Barry 193
 Svåsand Lars 87
 Swanson David L. 156
 Szawiel Tadeusz 12
 Szczerbiak Aleks 253
 Sztompka Piotr 113

Ś

Śpiewak Paweł 133

T

Taagepera Rein 48, 72, 86
 Taggart Paul 253
 Tajfel Henri 123, 125
 Tavits Margit 39, 48, 49, 91, 270
 Taylor Michael 117, 119
 Tetlock Philip E. 239
 Thau Stefan 103
 Thoits Peggy 124
 Tillie Jean 179
 Timms Albert R. 209, 211
 Timpone Richard J. 254
 Tisak Marie S. 273
 Toffler Alvin 278, 279
 Tomaszewski Krzysztof 53, 54
 Tonander George R. 172
 Toole James 48, 49
 Tops Pieter W. 146
 Torcal Mariano 46
 Tóka Gábor 24, 47, 49, 129
 Trasher Michael 55
 Traugott Michael W. 84, 136
 Tucker Joshua A. 25, 39, 246, 250, 277
 Tullock Gordon 236
 Tulmy Judy 124
 Turiel Elliot 273
 Turner John C. 123, 124
 Turner Jeffrey 167
 Turska-Kawa Agnieszka 13, 21, 32, 34, 55, 91, 92, 110, 115, 123, 141, 146, 155, 170, 181, 200, 202
 Tversky Amos 192, 234
 Twenge Jean M. 103
 Tworzecki Hubert 49
 Tyszką Tadeusz 192, 234

U

Uhles A. Neville 126
 Um Nam-Hyun 210
 Urwin Derek 115, 120
 Uslaner Eric M. 170
 Uziębło Piotr 99

V

Valen Henry 26, 115
 van der Brug Wouter 162, 234

van Deth Jan 175
 van der Eijik Cees 234
 van Haute Emilie 40
 van Nijlen Daniël 174—176
 van Stiphout Sjef 179
 Vasali Zoltán 252, 253
 Vecchione Michele 168, 203
 Veiga Francisco J. 101
 Verba Sidney 27, 28, 175
 Verbeek Bertjan 61
 Vessenes Peter M. 195
 Vilarouca Márcio G. 189, 270
 Villalba Ernesto 174—176
 Visser Penny S. 162
 von Beyme Klaus 115

W

Wade-Benzoni Kimberly A. 181
 Ward Stephen J. 146
 Watanuki Joji 140
 Watson Ian 157—159, 270
 Wattenberg Martin P. 26, 120, 276, 277
 Weatherford Stephen M. 238
 Weil Frederick 175, 176
 Weisberg Herbert F. 157
 Welch Ivo 129
 Weldon Steven 46
 Welzel Christian 176
 Westholm Anders 175, 205
 Wetherell Margaret S. 124
 White Jon 196
 White Robert 173
 White Stephen 49
 Whiteley Paul 101
 Whitten Guy D. 241, 242, 258
 Wibbels Erik 37, 39, 48, 78, 86, 270
 Wiczorkowska Grażyna 126
 Wilkin Jerzy 215, 216, 229, 231, 235
 Willaime Jean-Paul 169
 Williams Bernard A. O. 125
 Wilner Ann R. 153
 Wilson Timothy D. 145, 224
 Wiszniowski Robert 32, 131, 254
 Wojtasik Waldemar 12, 51, 61, 62, 102, 108, 110, 216, 219, 220, 238, 239, 241, 247, 248, 250, 251, 278
 Wojtaszczyk Konstanty A. 175
 Wolfinger Raymond 83, 84, 192
 Wood Wendy 28

Wróbel Sylwester 13, 14
Wróbel Szymon 156
Wuthenow Robert 170

Y

Young Alistair 237

Z

Zaller John 27
Zand Dale E. 183
Zavala Andres A. 78, 270
Zbieranek Jarosław 82, 83
Zechmeister Elizabeth J. 245, 270
Zelikow Philip D. 141

Zielinski Jakub 49
Zimbardo Philips G. 203
Zingale Nancy H. 192
Zinnbauer Brian J. 171
Zoco Edurne 44, 45, 88
Zovatto Daniel G. 78, 270
Zukin Cliff 27

Ż

Żerkowska-Balas Marta 28
Żukiewicz Przemysław 47
Żukowski Arkadiusz 50, 66, 71
Żyromski Marek 131

Determinants of electoral volatility

Summary

The monograph takes up the issues of determinants of electoral volatility in reference to four groups of factors — that is, systemic, social, psychological, and economic. The opening chapter aims at introducing the reader with the issues of electoral volatility, where definitions of electoral volatility have been presented with regards to different research perspectives. With due attention to the specific character of the phenomenon, different methodological issues have been discussed, predominantly those concerning the indices of electoral volatility as well as dilemmas over their usage. Moreover, the chapter provides an analysis of electoral volatility in terms of democratic consolidation processes. Chapter one ends with critical analysis of operational and interpretative approaches.

The subsequent chapters discuss the groups of electoral volatility determinants. The first group comprises systemic factors that include both the shape of political system and institutional solutions at the same time functioning as its framework. Taking into account their range of impact on electoral volatility, the aforementioned areas provide an analysis of the following factors: political regime, political system, compulsory voting, incentives for electoral activity, the form of political party system, new parties, political polarization, forced electoral volatility, as well as electoral manipulation. The second group of determinants comprises social factors connected with the social structure where an individual functions, and which is a point of departure in making decisions, including electoral ones (socio-political divisions, politics directed toward the increased electoral participation, pre-election polls, Democracy 2.0, and political leadership). Psychological factors belong to the third group. However, they are viewed rather controversially in the literature on the subject as they mainly concern latent (hidden) variables, which are far more difficult to prove and, apart from that, it generates discussions that are hypothetical and dubious in nature. Within this area different factors have been analyzed — that is, axiology, civic competence, psychological contract, party identification, political branding, electoral uncertainty, and a negative election campaign. The next chapter deals with the analysis of economic variables which are expressions of distinct relations between economy and politics.

In terms of the analysis of relations between economy and politics that may occur essential for the electoral volatility, the analysis has been delineated in regards with the following theories and models: rational choice theory, public choice theory, constitutional economy, economic theory of democracy, a model of an investing elector, retro- and prospective voting. The economic factors that moderate electoral volatility have also been depicted in terms of the assumptions of the “New Politics” as well as mechanisms that govern the European Parliament elections. In the summary the author attempts at delineating connections between the presented and discussed in particular chapters of the book, groups of determinants and electoral volatility, with focus on the essential extent of the hypothetic character of the discussion, which however results from difficulties in their empirical verification. Aside from that, the author seeks for answers to questions on the stability of particular determinants in time and possibilities of their external influencing.

Les déterminants de la volatilité électorale

Résumé

La monographie traite du problème des modalités de la volatilité électorale par rapport à quatre groupes de déterminants : ceux de systèmes, sociaux, psychologiques et économiques. Le premier chapitre de l'ouvrage constitue l'introduction à la problématique de la volatilité électorale et se propose de présenter les définitions de cette dernière dans différents contextes scientifiques. Vu la spécificité du phénomène en question, il a fallu préciser les démarches méthodologiques, en présentant avant tout les indices de mesure de la volatilité électorale mis en application ainsi que les difficultés qui en émergent. La volatilité électorale a été également étudiée en fonction des processus de consolidation de la démocratie. Le premier chapitre se clôt sur la critique des approches dans le domaine des démarches à visée opérationnelle et interprétative.

Les chapitres suivants présentent l'analyse des groupes de déterminants de la volatilité électorale. Le premier groupe renvoie aux facteurs de systèmes comprenant à la fois la forme du système politique et les solutions institutionnelles constituant les limites de ce dernier. Les niveaux indiqués, par leur influence sur la volatilité électorale, impliquent l'analyse des facteurs suivants : le régime politique, le système électoral, le suffrage obligatoire, l'invitation à une activité électorale, le format du système de partis, de nouveaux partis, la polarisation politique, une volatilité électorale forcée et des manipulations électorales.

Le second groupe de déterminants est constitué par des facteurs sociaux conditionnés par la structure sociale où on observe le fonctionnement d'un individu et qui constitue souvent un point de repère pour la prise de décisions, y compris des décisions électorales (par exemple les divisions socio-politiques, la politique orientée vers la croissance de la fréquence électorale, les sondages avant les élections, la démocratie 2.0, *le leadership politique*). Les facteurs psychologiques constituent un troisième groupe important de déterminants. Dans la littérature, ils sont abordés d'une façon controversée, car ils concernent notamment des variables non observables dont l'accès est décidément plus difficile qu'à d'autres groupes de déterminants, ce qui donne lieu à des réflexions ayant un caractère d'hypothèses et de doute. Dans ce cas-là, des facteurs divers sont pris en compte : l'axiologie, des compétences de citoyen, le contrat psychologique, l'identification à un parti, la marque du parti politique, l'incertitude électorale, une négative campagne électorale. Le chapitre suivant est consacré à l'examen des variables économiques qui expriment des rapports entre *sphère économique* et *sphère politique*. L'étude de ces rapports censés jouer un rôle important dans le phénomène de la volatilité électorale, s'inscrit dans le contexte des théories et modèles suivants : la théorie du choix rationnel, la théorie des choix publics, l'économie constitutionnelle, la théorie économique de la démocratie, le modèle d'un électeur engagé, le vote rétrospectif et prospectif. Les facteurs économiques modérant la volatilité électorale ont été également présentés dans le cadre des principes de « La Nouvelle Politique » et des mécanismes réglant les élections au Parlement Européen. En guise de conclusion, l'auteure de cet ouvrage essaie de mettre en relief les relations entre les facteurs indiqués et étudiés dans les chapitres précédents et le problème de la volatilité électorale, tout en tenant compte d'un degré important d'hypothèse propre à ce genre de recherches et conditionné par des difficultés de vérification empirique. Dans sa conclusion, l'auteure s'interroge également sur la stabilité des groupes donnés de déterminants dans le temps ainsi que sur les possibilités d'une influence extérieure qu'ils subissent.

Chwiejność wyborcza należy do tych kwestii, na których coraz częściej koncentrują swoją uwagę badacze zarówno instytucji, jak i postaw oraz zachowań politycznych. Wzrost zainteresowania tą problematyką wiąże się z obserwowalnymi – zwłaszcza w ostatnim okresie – zmianami w relacjach wyborców z partiami politycznymi, które prowadzą do destabilizacji niegdyś stałych preferencji politycznych elektoratu i wzrostu poziomu *volatility*. Zagadnienie to nabiera szczególnego znaczenia w tzw. młodych demokracjach, w których występuje zjawisko „nadparlamentaryzacji” i „nadpartyjności” życia politycznego, partie zaś są słabo zakorzenione w społecznym otoczeniu i charakteryzują się niskim poziomem instytucjonalizacji, a wyborcy w niewielkim stopniu identyfikują się z nimi i często zmieniają swoje preferencje polityczne.

Ponadto, zgodzić należy się z autorką recenzowanej monografii, że w literaturze światowej brak jest kompleksowego kompendium wiedzy o chwiejności wyborczej, które syntetycznie ujmowałoby ustalenia doktryny. A trzeba przyznać, że w materii tej panuje chaos pojęciowy, [...] zróżnicowane są też interpretacje uwarunkowań i konsekwencji chwiejności wyborczej. Wszystko to przemawia za uznaniem zadania, jakiego realizacji podjęła się A. Turska-Kawa, za ważne, potrzebne i wzbogacające polską literaturę politologiczną.

*Z recenzji prof. dra hab. Andrzeja Antoszewskiego
(Uniwersytet Wrocławski)*

Więcej o książce



CENA 46 ZŁ
(+ VAT)

ISSN 0208-6336
ISBN 978-83-8012-392-2